

# 2023年企业负责人述职报告(实用10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 企业负责人述职报告篇一

我于xx年来到xx公司，并主持安全生产工作，通过进一年的工作和学习，在实践工作中□xx年全年没有发生一起安全事故。在落实各项安全生产管理制度中，取得了良好的效果。在检察安全隐患中发现了一些问题，在公司领导的配合下，都及时得到了解决和改造。以下做几项汇报：

xx年3月份完成了锅炉的内检工作，检查的各项指标均达到国家标准和《锅炉安全技术监察规程》与《锅炉定期检验规则》，7月份完成了锅炉的外检和水质的检验，外部检查都符合相关规定，在水质检验中有一项指标不达标，通过对水处理改造，现已达标。在全年的生产过程中锅炉运行良好，没有发现异常。

xx年6月份完成了对8条蒸压釜和3条分气缸的首检工作，全部指标均符合国家相关规定。在日常安全巡视过程中，发现问题，及时解决。

- 1、按照国家规定和要求，我公司今年完善了各项安全培训和取证工作。
- 2、在厂区重点安全部位都安装了视频监控系统，有效的加强了生产安全管理能力。
- 3、加强和完善对特种设备的检查制度和安全检查的奖惩制度。

xx年在公司领导年初的部署下，认真执行国家安全法规、条例和标准，在各级安检部门的领导下，完成了xx年安全生产指标。

xx年安全生产工作部署：

2、落实安全教育培训制度，使安全教育培训制度化，强化员工的安全意识，提高安全技能，全面落实个岗位的安全培训和岗位取证工作。

3、严格执行安全管理的奖惩制度，提高员工的自我安全防范意识，防范各种违章操作行为。

4、强化设备的安全管理，对操作人员加强操作技能，和安全知识培训，以确保设备和人员的安全。

5、特种设备的使用中□xx年我们将加强对操作人员的操作技能培训和安全知识培训，操作上细化的每个步骤。加强安全巡视工作，做到“每日两巡”杜绝安全隐患的发生，切实做到在特种设备上零事故。

本着“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产的核心思想，在上级安监部门的领导的指导下，积极落实安全生产各项工作，扎实提高员工的安全意识，强化特种设备的安全操作技能培训，预防事故的发生，做到xx年零事故发生。

谢谢大家！

## 企业负责人述职报告篇二

企业负责人述职报告本人有幸担任xx公司财务部经理，深知自己肩负的责任重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营管理的各个环节。资金则相当于企业的血液，它的循环是否畅通，构成比例是否合理将直接影响到企

业的生存与发展。所以，本人自入职以来也一直严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的责任心和进取心对待本职工作，现就本人学习和工作等情况做出如下汇报：

要做好财务经理的工作，必定要有正确的政治思想。这一年，面对新的形势、新的任务，我结合工作的实际情况，在思想上与领导保持了一致，坚定了理想信念，树立了正确的世界观、人生观和价值观，树立了全心全意为大局服务的思想。

在工作上我除了学习政治理论外，也能把握实质、抓住精髓，重点学习了有关财务分析、预算分析、审核签字、税收检查、以及内部控制的知识，努力把它做到了学深学透，并运用到实际工作中，从而为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了相关知识与技能，并能坚持学以致用用的原则，把政治理论学习与本职工作结合起来，从而不断增强履行岗位职责的能力和水平，做到了与时俱进。

作为财务经理，我始终坚持“落实工作，狠抓重点”的理念，以“精益求精，一丝不苟”的原则，以扎实认真的工作作风和勇于创新的'工作态度，时刻牢记了自己的职责，找准了自己的定位，做到了办事不越权、不越位，工作不拖沓、不含糊，矛盾不上交、不下压，责任不躲避、不推诿。在工作中能按照轻重缓急认真安排和妥善处理各项工作，较好地履行了职责。

1、以分析工作为主体。财务分析工作是财务人员每季度的必需工作之一。随着公司经营状况的不断发展，财务分析的侧重点也有所改变。在工作中，我根据实际情况，不断转变观念，从多角度进行分析，用“收入、成本、期间费用、市场状况、销气类型、用户类型”作为基础，进行全面分析。同时，也认真贯彻落实制度，细心测算，从而保证了每月的预测数与实际数误差在5%以内，较好地完成该项工作。

2、以财务管理为重点。在工作中，我做好了预决算以及管理工作，同时，按照公司“保证生产、安全支出，压缩非生产性支出”和“效益优先、成本之上”原则，严格执行了预算管理，并以“事前有预算，事中有监督，事后有分析”的全面预算管理体系，不断提高预算管理的精细化水平，做好了本职工作。同时，我们也细化了财务审核签字流程。并按照xx公司的内控精神与《xx公司管理制度》等，将内控与各项工作相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善财务管理体系。

3、以沟通协调为方法。财务工作每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。我及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，公司现金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过错。公司的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

回顾过去的工作，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法等方面存在着问题，一是在工作定位上有局限性，综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。二是有时在工作上易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；三是管理工作仍有待加强，创新性与灵活性没有统一运用。这些都有待于我在今后工作中去完善和提高。

## 企业负责人述职报告篇三

20xx年是电信固话市场持续疲软、竞争日趋激烈、存量流失加剧、业务发展极为艰难的一年，在市公司的正确领导下，本人与领导班子成员一道带领全体员工，团结拼搏，埋头苦干，努力完成上级下达的各项任务。下面我就一年来的工作报告如下：

（一）、紧扣量收指标，推进业务发展。一年来，紧紧围绕业务收入这个中心，我带领全体员工在做好全力以赴激增量，有效竞争保存量的同时，实施和深化营销服务渠道建设，不断增强企业的营销水平和能力，推动了主要业务的发展。20xx年共完成电信业务收入2610万元，为年计划95.96，比上年增加177万元，增长7.27；发展电话主线4514户，小灵通1322户，全县电话用户总量到达56910户(含小灵通)，其中：城市用户11672户，乡村电话40023户，小灵通5215户；主线普及率达14.23线/百人，高出20xx年0.56个百分点。数据通信呈现递增的良好态势，全年发展宽带用户953户，比上年499户，增加454户，增长74.55，宽带期末用户总数达1830户；发展来电显示7047户，来电显示期末用户达19364户，全县来电显示渗透率达37.46。

（二）、紧贴客户，细分市场，突出重点，多渠道实施精确营销。面对激烈的电信市场竞争，我和公司一班人从竞争市场份额的战略高度细分市场，找准目标，认真打好全员营销、渠道营销，组合营销三张牌，利用各种营销渠道，适时推出灵活有效的营销举措，为业务发展拓“宽”了新的思路。其具体做法如下：

一是着重抓好宽带“一号业务”发展，充分利用和挖掘网络优势的潜力，大力拓展县域宽带市场。一是针对不同区域、不同目标用户群，发挥电信业务的综合优势，为其提供个性化服务，满足不同层面客户的需求，如针对酒店，利用衡山迎宾山庄申报“三星级”酒店契机推介酒店宽带商业合作模式，一次签订35个酒店房间宽带端口服务三年包年协议；针对大商客户推出企业上网套餐组合；针对公众客户开展宽带捆绑小灵通套餐销售，在发展宽带用户的同时，成功地发展小灵通用户352户；采用代理商买断包销的方式拓“宽”宽带营销渠道，去年一次通过电脑代理商买断包销宽带业务达40户，为宽带多渠道营销积累了一定的经验。二是有效整合人力资源，培养电信营销拳头。一方面从市场、运维、渠道等部门抽调员工组建大商公客宽带业务营销虚拟团队，实行电

话营销、上门营销等一系列服务。三是因势利导搞好宽带业务发展，充分利用省政府今年七月一日首批县市政务办公自动化试点的大好时机，摸清了全县政府单位上网现状，主动带领市场营销人员向县委、县政府领导作单位宽带上网专题汇报，积极宣讲电信网络和服务优势，成功地发展单位上网36户，尤其经过长达3个月洽谈和努力，终于成功地与衡山县教育局签订了为期两年全县“校校通”宽带上网协议，首期开通县教育局机关、直属中学及全县18个乡镇中学及中心完小共59个点，年创收11.25万元。我分公司全年宽带业务收入完成178万元，比上年增加30余万元，收入所占比重由上年6.45上升到6.54。

二是打造“集团通”品牌，有效拓展小灵通用户群，激活增量。面对一、二季度小灵通发展的被动局面，会同市场一班人仔细找准产品定位，认真分析消费需求，采用客户单位担保、预存话费、住宅电话小灵通捆绑营销模式发展“集团通”小灵通用户262户，现费创收11.94万元，尤其是衡山汽车制造有限公司在原办公电话本地话费月均消费6000元的基础上，采用电话增量包干方式，为该公司中层干部一次办理“集团通”小灵通用户70户，月增收20xx多元。

三是突出抓好“公话超市”业务，开拓学校、网吧、集镇等流动市场。认真组织市场营销人员及时掌握用户消费动态，调整经营策略采用网吧话吧、学校话吧、集镇商店话吧等三种发展模式，大力发展公话超市业务，累计发展ip公话115户，期末用户241户，月均收入达2.5万元，与上年月均1.3万元相比，每月增加公话收入1.2万元，有效地拓展了流动公话市场，真正起到了企业增效、用户得利、业主增收共赢的效果。

四是锁定县城商业门店成片开发，挖掘“商务电话”市场潜力。为有效地应对门店电话市场竞争挖掘门店固话潜在存量，培育和开发我县门面电话市场，组织市场部及时修改惠民电话营销政策，全新包装推出门店“商务通”电话营销方案，通过分渠道包片营销发展门店电话65户，有效地拓展了城市

电话发展空间。

五是推行组合营销，借节造势培育市场。利用元旦、春节、“五一”、国庆等节假日，组织市场营销力量根据固话、宽带、小灵通等主打电信业务的不同特点及发展态势，适时策划推出系列主题营销活动来启动电信业务市场。20xx年以来，由于普及率较高、资源配置不足等因素，我县固话放号步伐一度放缓。为进一步启动固话业务市场，坚持“早受理、早竣工、早受益”的发展方针，对机线工程已竣工或正在实施的地段，采取成片发展思路，力争将用户一次性发展到位，缩短资金回收期；对机线空余较多而发展空间较大的区域在提高实装率上下功夫。

六是适应企业转型，开辟增值业务市场，培育新的业务增长点。针对今年公司刚性收入拉动较慢，就及时布置将彩铃、农家乐、生活百事通、一键通来电显示业务作为今年增值业务发展的突破口和切入点，在农村推出新装电话主线、捆绑一年的农家乐、27个月的一键通来电显示业务的组合套餐；在县城推出新装住宅电话捆绑生活百事通及一键通来电显示业务的组合套餐和集团通捆绑彩铃业务；累计捆绑发展农家乐业务1083户，生活百事通133户，彩铃业务262户。

（三）、紧抓“劳动竞赛”主线，以竞赛促发展。20xx年，先后组织开展了“电信送真情，金礼贺新春”、“携手电信之旅，世界触手可及”、“拓展杯”百日冲刺和“拼搏杯”有效用户拓展第一阶段劳动竞赛等四次全员业务发展劳动竞赛活动。在三季度组织开展了“拓展杯”百日冲刺业务发展劳动竞赛活动，在8月和9月两个月完成小灵通723户，主线630户，宽带124户，小灵通是前7个月业务发展总和的1.48倍，通过全分公司员工共同努力，完成业务收入2016.9万元，全面完成了竞赛目标。

（四）、紧把渠道建设关键，优化考核，激发活力，提高渠道运作效力。一是组织人员摸清渠道有效资源，整理渠道基

础数据，规范各渠道日常营销运作；二是严格落实收入服务责任制，加强渠道人员的综合性考评，将欠费、业务流失率、业务发展、基础工作、客户满意率、工作差错率、收入完成率、针对性营销效果等指标和薪酬紧密挂钩考核，通过有效的奖惩办法，真正提高了渠道人员工作积极性，为分客户预算执行工作提供了有效的保障；三是重点加强城市公众客户渠道建设。为了适应市场竞争，调整过去城市公众渠道“营维合一”的运作模式，向社会公开招聘6个社区营销员，充实渠道力量，采用“1 1”营销服务模式；四是推进农村统包，理顺权责，规范管理，落实指标。

（五）、紧“盯”服务热点，突破难点，集中管控。认真落实“首问负责制”，完善客户投诉处理流程，全面推行三级客户回访机制；在回访中及时发现问题，解决问题，变被动为主动，确保了服务质量稳中有升。

（六）、紧跟市场，服务营销，强化工程建设和维护支撑。我们紧紧围绕市场为中心，将工程建设和运维支撑工作服务于市场营销。全年完成线路工程34个，设备工程6个，共完成工程投资额830万元，其中：线路工程投资570万、设备投资260万元；新增管道17.809孔公里，主干6562.24线对公里，配线12775.78线对公里，中继光缆198蕊公里，接入光缆338.64蕊公里；县城所有电信宽带网吧都进行光纤接入改造；并新建九观桥、三座桥和水泥厂三个模块局；新增交换机用户线2880线，数字中继360线；扩容交换机用户端口2576线，数字中继240线；扩容aosl宽带用户端口1440线，期末电话交换机已装容量65180门，宽带用户端口2984个；扩容小灵通基站2个，小灵通基站期末数达129个；有效的工程投入，进一步优化了网络资源，为市场拓展奠定了坚实的基础。在搞好建设的同时，努力加强网络维护和机线整治工作，全年未发生一起忙时通信全阻障碍及一起超时网络障碍，网络维护为市场营销支撑起良好的发展平台。

（七）、紧缩成本开支，倡导勤俭节约，推动后勤改革，创

建市级文明单位。一年来，我和公司其他领导一道，倡导勤俭节约，压缩成本费用开支，将支出用到营销和运维的刀刃上，针对一直困扰企业的家属楼用电管理混乱问题，下定决心分表到户，集中管理，就此一项企业每年要节约电费1万余元；通过全体员工齐抓共管，分公司被评为市三星级文明单位。

（七）、强化勤廉意识，坚持廉洁自律。通过积极参加公司党组学习、党员民主生活会和“保持党员先进性教育”等专题教育活动，努力提高自己的政治理论水平；走上领导岗位以来，我始终以“清正廉明”四个字严格要求自己，从不利用手中权力为自己谋取个人私利，始终做到不义之财决不伸手，不该拿的坚决不拿，坚持光明正大、公私分明。廉洁自律，我注意从点滴小事做起，真正做到“自重、自省、自警、自励”。

回顾一年多来的工作，取得成绩，离不开同志们的大力支持，在此表示由衷的感谢，同时我也清醒的认识到自己还存在着一些不足之处。如对政治理论、电信专业、经营管理等知识的学习和实践还要加强，对基层的工作还要进一步深入，工作方式方法还有待进一步细化和完善，保存量工作还未取得实质性进展，渠道建设需进一步深化，业务拓展的思路还要进一步解放等等；我将在今后的工作中充分予以重视并切实加以解决，为企业的发展做出自己更大的努力。

如上述职请各位领导和同志们评议，并提宝贵意见。

## **企业负责人述职报告篇四**

尊敬的各位领导、同志们、企业、个体工商户代表：大家上午好！按照市局和分局“窗口”部门向监管服务对象代表述职述廉工作实施方案的通知要求，现就今年我本人和企业股的各项工作，向大家述职述廉，请大家评议。下面，就我股的工作情况和我一年来的职责履行情况，廉洁自律，政务公

开，服务地方经济发展情况以及在工作中存在的问题等具体工作述职如下：

## 一、企业股工作情况

在具体工作中我们始终把自己的`一言一行与部门的声誉、单位的形象紧密联系在一起，工作中严格按照“监管与服务相统一、监管与发展相统一、监管与维权相统一，监管与执法相统一”的要求，从大局出发，文明服务，礼貌待人，依法办事。对前来办事群众和企业做到了服务热情周到，解答问题耐心细致。

## 二、政务公开情况

近年来，我们不断完善登记窗口制度建设，建立了对工作人员办事效率等标准化管理机制，并积极推行“四公开一承诺”为重点的政务公开制、社会服务承诺制和限时办理制，公开办事程序、政策依据、监管标准和收费项目及结果，将各项执法工作全面置于企业的监督之下。企业股在行政服务大厅设有分局配置的电子屏触摸仪，各项政务分工，企业股人员职责，企业登记注册流程图，行政性收费一览表，投诉举报制度，企业登记服务承诺制度，自治区工商局、呼市工商局促进经济平稳较快发展的“28条意见”和“25条意见”等全部上墙公示。通过这一系列的政务公开既方便群众办事，又方便群众监督，促进了企业股工作作风的改善和工作效率的提高。

## 三、立足落实优惠政策，营造优质服务环境，有力促进如意开发区经济

### 平稳较快发展

（一）积极开展招商引资工作，加大项目支持力度，在园区管委会招商局的配合下，创新服务招商引资的方式，不断提

高服务招商引资的效率。不折不扣地贯彻落实自治区工商局“28条意见”，呼市工商局“25条意见”，以及《关于进一步推进个体私营经济发展的意见》和《关于充分发挥工商行政管理职能作用，促进经济发展方式转变的意见》中有关登记方面的政策措施，简化程序，减少环节，优质文明服务，优化投资环境，为呼和浩特\*\*投资开发有限公司、内蒙古昭君骆驼产业有限公司、内蒙古大牧场食品有限公司、呼和浩特市富容器有限公司、可口可乐（内蒙古）有限公司等\*\*开发区重点招商引资企业提供快速准入，全程跟踪服务。对呼和浩特市联友包装有限公司、内蒙古牧源农业开发有限公司属分期到资且首期已到资金企业，因暂时性困难其余注册资本未能按期到位，允许其延资。

## 企业负责人述职报告篇五

xx年，是我国电力体制改革开始实施，竞争格局初步形成的一年。我公司抓住“西电东送”战略机遇，强化管理，开拓市场，艰苦奋进，有所收获。实验分公司在xx年里，阳城工程处于土建施工收尾阶段，三季度永济技改工程开工，四季度漳三扩建工程开工，王曲工程土方工程试验回填，我们都做了相关的工作。项目工程进度没有因试验工作而滞后。本人述职报告如下：

我作为实验分公司的负责人，主要协调公司的现有试验设备资源

严格执行政策法规、规章制度。严格执行财务审批制度，严格执行“中层干部十不准”。没有违规违纪行为，以一名党员身份严格要求自己，服从公司领导的指挥，站在公司高度，考虑一些问题，不怕劳累，为本专业关键工序解决了一些问题。督促各有关人员按时向公司各职能部门提供准确数据和报表。在工作中没有违反政策法规、规章制度现象。

不断加强理论学习，认真学习十六大精神，结合实际工作，

干好本职工作，把握机遇，迎接挑战。始终坚持党的基本路线，能及时贯彻执行党和国家的各项方针、政策及上级和公司的部署。履行岗位职责，遵纪守法，树立正确的人生观。大力宣传国企改革的方向，维护稳定，维护公司的利益。

以一个共产党员模范带头作用，严格要求自己，与职工上班时间是上下级关系，工作以外是朋友关系，关心职工的困难，在力所能及的范围内，尽力解决职工的困难，能安排离家较近的就近安排，解决职工忧患，也调动职工积极性，提高了工作效率。自己与职工之间再生活等方面，没有差距，同吃同住，不搞特殊化，始终同职工同甘共苦，始终保持密切联系。

工作改革力度不够大，有瞻前顾后思想，怕得罪人，不求有功，只求无过，创市场能力较差，这种思想不利于改革的发展，不利于开拓创新。特别是在电力体制改革的今天，施工企业进入机遇和竞争并存阶级，这种思想是要不得的。

对父母、配偶、子女以及其他亲属在本单位工作情况的说明

父母均不在本单位，妻子以内退，孩子在上学。

落实公司xx年工作计划会议精神，用“三个代表”以十六大精神指导我们各项工作，转变观念，适应电力体制改革需要，增强忧患意识，居安思危，倍加珍惜公司来自不易的成绩，确保永济工程、漳三工程、王曲工程土建实验任务的完成和新开项目试验室的组建和承担任务。对降低混凝土成本和提高混凝土表面工艺质量，进行摸索，总结经验。配合公司“三证合一”的认证，抓住有利时机，落实公司各项管理规章制度，建立完整的管理体系，大力私扬“同心、诚信、创新”的企业精神，与时俱进，开拓创新，规范行为，把企业文化引向深入，同心同德，不断提高自身素质，为企业改革奠定基础。

## 企业负责人述职报告篇六

我作为xx负责人，主要负责带领组员对公司各种机械设备进行维修及维护的工作，任职以来，在公司领导和各级同事的大力支持下，我始终坚持以提高专业能力为目标，坚持勤奋学习，认真履行职责，带领组员圆满完成了每一项机修工作。现将自己的履职情况作以汇报。

(一)坚持勤学习、多思考，不断提高自身理论素质及专业能力。担任机电组负责人以来，经过多次的工作实践，面对更复杂更疑难的实际问题，我深感自己的能力应该跟上新形势的发展，有待进一步提高，为此，我一直坚持把专业理论素质及动手能力作为一基本工作来抓。坚持学以致用，结合理论知识和工作实际，对日常工作有很大帮助。

(二)带领组员，抓好供水设备的维修保养等日常管理工作。对主要供水设备进行日常维修保养，保证水泵、搅拌机、加氯机、加药泵等重要设备的正常运行，使供水系统可以不间断正常运行。在此基础上，做好日常巡检记录和维修保养记录，保证所有问题都记录在案，有据可查，形成良好的工作习惯。并积极配合程控部门做好相关设备故障排查，以及其他部门的零星维修工作。

(三)重视安全生产，排除安全隐患。供水系统的安全运行，在安全生产方面起着重要的作用，所以加强供水设备的管理有着重大的意义。由于部分维修人员对设备的机构、性能了解不足，有时会产生一些操作问题或安全隐患，对此，就必须加强供水设备的排查、加强供水设备的监管力度，定期检查和隐患排查，遵照管理制度和操作规程，排除不必要的设备故障发生，确认供水设备的安全正常运行。

(四)注重改进作风，不断增强团队工作效率。坚持以“老老实实做人，踏踏实实做事”勉励自己，切实抓好工作落实。作为负责人，我很注重做好组内人员的思想工作，并及时了

解他们的思想动态、工作状况和技术水平，还经常对组内人员的工作进行具体细致的业务指导，积极组织和协调组内人员完成领导交付的各项任务，保证各项工作的高效完成，由此形成良好的工作氛围。

回顾自己任职以来的职责履行情况，我认为自己较好地完成了领导交付及部门协调的各项工作任务。同时，也在实际工作中存在不少问题，与一名优秀的机电组负责人还存在着一一定差距：

(一)学习不够刻苦，学习自觉性不强。由于平时忙于设备维修保养的本职工作，静下心来学习理论、思考问题的时间少。个人感觉自己的专业技能还不够扎实不够精，与实际工作还有待进行更紧密结合。

(二)作风不够扎实，工作细致度有待提高。虽然任职多年，已对各种设备的运行与维护有了足够的了解，但是对日常工作的反思和相关记录的细致程度还有待进一步提高，对组内人员的工作管理也有待进一步加强。

(三)对自身要求不够严格。在从公司建设全局和长远发展方面认识事物、解决问题的方面做得不够。在管理工作中有迁就思想，讨论事务性工作居多，从整体全局出发思考问题少。

基于以上存在问题，在下一步的工作中，我将从加强理论学习，努力提高自身专业素质；加强责任意识，切实提高工作效率；加强业务指导，不断提高工作质量，这三个方面进行重点改造。以上报告，请各位领导和同事予以批评指正。

## 企业负责人述职报告篇七

从今年八月份进入科技有限公司厂院大门的那一时刻起，我知道我已成为科技的一分子，这里将使我人生旅程的又一个

奋斗起点。在这短短的两个多月的时间里，作为供销部负责人，我能够认真履行职责，团结带领供销部各部门的全体人员，按照公司总体工作思路，在公司领导的大力帮助、支持与领导下，以及供销部各部门同事的配合下，积极进取、扎实工作，工作取得了可喜的成绩，也增长了许多经验。工作了三个月，针对这段时间我个人的工作情况，先向公司领导做以详细陈述，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

由于以前我是从事大众消费油品（大豆油等价位较为低廉的大众油品）销售的，而对花生油（一种营养丰富，但价位较高，仅适合高消费群体的油品）及其深加工产品（花生蛋白素肉）没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏营养小食品销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，经常请教公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。但对于营养小食品的市场了解还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响供销部营养小食品（花生深加工一类产品，如蛋白素肉、蛋白肉等）的销售业绩，在以后工作中还有待继续学习，逐渐提高。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。在八月份初，针对公司新产品推出，市场销路没有打开的局面，在市场上对业务员进行公开招聘，择优录取，对供销部个办事处进行重组扩容，为公司产品的迅速打开销路奠定了基础，同时也为公司注入了

新鲜的血液和活力。

在营销工作中，人是最活跃、最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范请销假制度、作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。

通过三个月的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在以后的工作中，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，做好供销部的销售管理工作；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。

谢谢公司领导百忙之中对我工作的关心！

## 企业负责人述职报告篇八

我叫xxxx是xx年11月11日参加工作的，现任pvc项目部安全环保部安全员一职，负责烧碱部门的安全环保工作。

回顾这一个月多月以来的工作经历。严格按照公司制定的安全目标，全面贯彻“安全第一、预防为主”的方针，强化安全生产管理。自上班以来我一直以积极的态度投入工作，这份工作使我感到非常充实。现将一个月以来的主要工作做一下汇报：

- 1、认真学习安全法规和各项规章制度，不断提高自身综合素质和业务管理水平。在工作之余，我始终坚持理论学习，以提高个人思想道德素质和政治修养，本着对企业负责，对工人负责的态度，勤恳工作。把理论和现场经验相结合，不断充实自己。
- 2、按规范管理安全施工工作，明确自己的管理责任，每天进入现场后自己第一件事就是对整个现场人员、安全设施、机械设备、施工用电等等进行认真排查，对存在隐患的地方自己能解决的立刻解决，对不能解决的就及时安排现场施工安全负责人进行整改。每周五都配合部门进行施工现场安全大检查，并对三违施工人员及学员进行安全教育。
- 3、不断落实安全生产的相关文件精神，对现场距督工作严格按规范标准执行，加强现场的安全生产管理力度，对现场临时配电箱必须设有专业电工维护。对现场高空作业，打磨，电焊，等危险性较大的作业，实行每天检查，预防事故的发生，确保施工现场安全。在各项施工作业过程中对作业人员进行安全警示、教育，落实各项现场安全措施，保证施工正常、安全的进行。对施工场地，生活区产生的垃圾、废水、废弃物、严格按环保规定进行处理。

4、加强与现场工人及员工的交流，以教育方式为主，惩罚方式为辅，认真检查排除隐患，及时纠正违规行为，对各类生产事故案例进行分析，培养岗位员工安全意识。并根据冬季安全施工特殊情况对员工进行现场培训，提高员工对危险源的识别能力。

1、自身的工作经验不足，有待进一步加强。理论和专业知识学习不够，与精细化工生产管理的要求还有差距。参加工作的时间较短，在管理的过程中，工人常会产生抵触的情绪。

2、对工人的安全教育针对性不强、学习内容较少；新员工不断增多，虽然我严格落实了三级培训教育，并制定了培训计划，但大量培训并没有完全建立在实际生产情况下，得到的效果不理想。

1、加大“三级”安全教育与培训力度。为离子膜烧碱一次性开车成功，做好安全铺垫。

2、围绕项目建设，生产两方面，继续深入持久地开展好隐患排查与专项治理活动，并落实整改到位。

3、继续加大力度对施工现场的安全管控。

4、踏踏实实办好部门领导交给自己的每项工作。

通过近段时间的努力工作，我能认真执行各项规章制度，能够紧紧以安全生产为中心开展工作，通过岗位任职磨练，思想逐渐成熟，已具备了一定的工作能力，积蓄了一定的管理经验。

在今后开展工作的同时，我将不断学习业务知识，提高自身综合素质，以适应工作的需要。并经常开展批评与自我批评，广泛听取领导和同事的意见和建议，对合理的建议进行采纳，不断完善自己。同时我要努力的加强对现场施工管理和技术

管理方面的学习，提升业务水平，使自己的知识面更加丰富，为公司贡献自己的力量。

以上是一个月以来的工作述职，有不妥之处敬请各位领导及同事批评指正。最后对一年来关心和支持我工作的领导、同事表示诚挚的谢意！

## 企业负责人述职报告篇九

各位领导、同志们：

20xx年是电信固话市场持续疲软、竞争日趋激烈、存量流失加剧、业务发展极为艰难的一年，在市公司的正确领导下，本人与领导班子成员一道带领全体员工，团结拼搏，埋头苦干，努力完成上级下达的各项任务。下面我就一年来的工作报告如下：

（一）、紧扣量收指标，推进业务发展。一年来，紧紧围绕业务收入这个中心，我带领全体员工在做好全力以赴激增量，有效竞争保存量的同时，实施和深化营销服务渠道建设，不断增强企业的营销水平和能力，推动了主要业务的发展。20xx年共完成电信业务收入2610万元，为年计划95.96%，比上年增长177万元，增长7.27%；发展电话主线4514户，小灵通1322户，全县电话用户总量到达56910户（含小灵通），其中：城市用户11672户，乡村电话40023户，小灵通5215户；主线普及率达14.23线/百人，高出20xx年0.56个百分点。数据通信呈现递增的良好态势，全年发展宽带用户953户，比上年499户，增加454户，增长74.55%，宽带期末用户总数达1830户；发展来电显示7047户，来电显示期末用户达19364户，全县来电显示渗透率达37.46%。

（二）、紧贴客户，细分市场，突出重点，多渠道实施精确营销。面对激烈的电信市场竞争，我和公司一班人从竞争市场份额的战略高度细分市场，找准目标，认真打好全员营销、

渠道营销，组合营销三张牌，利用各种营销渠道，适时推出灵活有效的营销举措，为业务发展拓“宽”了新的思路。其具体做法如下：

一是着重抓好宽带“一号业务”发展，充分利用和挖掘网络优势的潜力，大力拓展县域宽带市场。一是针对不同区域、不同目标用户群，发挥电信业务的综合优势，为其提供个性化服务，满足不同层面客户的需求，如针对酒店，利用衡山迎宾山庄申报“三星级”酒店契机推介酒店宽带商业合作模式，一次签订35个酒店房间宽带端口服务三年包年协议；针对大商客户推出企业上网套餐组合；针对公众客户开展宽带捆绑小灵通套餐销售，在发展宽带用户的同时，成功地发展小灵通用户352户；采用代理商买断包销的方式拓“宽”宽带营销渠道，去年一次通过电脑代理商买断包销宽带业务达40户，为宽带多渠道营销积累了一定的经验。二是有效整合人力资源，培养电信营销拳头。一方面从市场、运维、渠道等部门抽调员工组建大商公客宽带业务营销虚拟团队，实行电话营销、上门营销等一系列服务。三是因势利导搞好宽带业务发展，充分利用省政府今年七月一日首批县市政务办公自动化试点的大好时机，摸清了全县政府单位上网现状，主动带领市场营销人员向县委、县政府领导作单位宽带上网专题汇报，积极宣讲电信网络和服务优势，成功地发展单位上网36户，尤其经过长达3个月洽谈和努力，终于成功地与衡山县教育局签订了为期两年全县“校校通”宽带上网协议，首期开通县教育局机关、直属中学及全县18个乡镇中学及中心完小共59个点，年创收11.25万元。我分公司全年宽带业务收入完成178万元，比上年增加30余万元，收入所占比重由上年6.45上升到6.54。

二是打造“集团通”品牌，有效拓展小灵通用户群，激活增量。面对一、二季度小灵通发展的被动局面，会同市场一班人仔细找准产品定位，认真分析消费需求，采用客户单位担保、预存话费、住宅电话小灵通捆绑营销模式发展“集团通”小灵通用户262户，现费创收11.94万元，尤其是衡山汽

车制造有限公司在原办公电话本地话费月均消费6000元的基础上，采用电话增量包干方式，为该公司中层干部一次办理“集团通”小灵通用户70户，月增收2000多元。

三是突出抓好“公话超市”业务，开拓学校、网吧、集镇等流动市场。认真组织市场营销人员及时掌握用户消费动态，调整经营策略采用网吧话吧、学校话吧、集镇商店话吧等三种发展模式，大力发展公话超市业务，累计发展ip公话115户，期末用户241户，月均收入达2.5万元，与上年月均1.3万元相比，每月增加公话收入1.2万元，有效地拓展了流动公话市场，真正起到了企业增效、用户得利、业主增收共赢的效果。

四是锁定县城商业门店成片开发，挖掘“商务电话”市场潜力。为有效地应对门店电话市场竞争挖掘门店固话潜在存量，培育和开发我县门面电话市场，组织市场部及时修改惠民电话营销政策，全新包装推出门店“商务通”电话营销方案，通过分渠道包片营销发展门店电话65户，有效地拓展了城市电话发展空间。

五是推行组合营销，借节造势培育市场。利用元旦、春节、“五一”、国庆等节假日，组织市场营销力量根据固话、宽带、小灵通等主打电信业务的不同特点及发展态势，适时策划推出系列主题营销活动来启动电信业务市场。20xx年以来，由于普及率较高、资源配置不足等因素，我县固话放号步伐一度放缓。为进一步启动固话业务市场，坚持“早受理、早竣工、早受益”的发展方针，对机线工程已竣工或正在实施的地段，采取成片发展思路，力争将用户一次性发展到位，缩短资金回收期；对机线空余较多而发展空间较大的区域在提高实装率上下功夫。

六是适应企业转型，开辟增值业务市场，培育新的业务增长点。针对今年公司刚性收入拉动较慢，就及时布置将彩铃、农家乐、生活百事通、一键通来电显示业务作为今年增值业务发展的突破口和切入点，在农村推出新装电话主线、捆绑

一年的农家乐、27个月的一键通来电显示业务的组合套餐；在县城推出新装住宅电话捆绑生活百事通及一键通来电显示业务的组合套餐和集团通捆绑彩铃业务；累计捆绑发展农家乐业务1083户，生活百事通133户，彩铃业务262户。

（三）、紧抓“劳动竞赛”主线，以竞赛促发展□20xx年，先后组织开展了“电信送真情，金礼贺新春”、“携手电信之旅，世界触手可及”、“拓展杯”百日冲刺和“拼搏杯”有效用户拓展第一阶段劳动竞赛等四次全员业务发展劳动竞赛活动。在三季度组织开展了“拓展杯”百日冲刺业务发展劳动竞赛活动，在8月和9月两个月完成小灵通723户，主线630户，宽带124户，小灵通是前7个月业务发展总和的1.48倍，通过全分公司员工共同努力，完成业务收入2016.9万元，全面完成了竞赛目标。

（四）、紧把渠道建设关键，优化考核，激发活力，提高渠道运作效力。一是组织人员摸清渠道有效资源，整理渠道基础数据，规范各渠道日常营销运作；二是严格落实收入服务责任制，加强渠道人员的综合性考评，将欠费、业务流失率、业务发展、基础工作、客户满意率、工作差错率、收入完成率、针对性营销效果等指标和薪酬紧密挂钩考核，通过有效的奖惩办法，真正提高了渠道人员工作积极性，为分客户预算执行工作提供了有效的保障；三是重点加强城市公众客户渠道建设。为了适应市场竞争，调整过去城市公众渠道“营维合一”的运作模式，向社会公开招聘6个社区营销员，充实渠道力量，采用“11”营销服务模式；四是推进农村统包，理顺权责，规范管理，落实指标。

（五）、紧“盯”服务热点，突破难点，集中管控。认真落实“首问负责制”，完善客户投诉处理流程，全面推行三级客户回访机制；在回访中及时发现问题，解决问题，变被动为主动，确保了服务质量稳中有升。

（六）、紧跟市场，服务营销，强化工程建设和维护支撑。

我们紧紧围绕市场为中心，将工程建设和运维支撑工作服务于市场营销。全年完成线路工程34个，设备工程6个，共完成投资额830万元，其中：线路工程投资570万、设备投资260万元；新增管道17.809孔公里，主干6562.24线对公里，配线12775.78线对公里，中继光缆198蕊公里，接入光缆338.64蕊公里；县城所有电信宽带网吧都进行光纤接入改造；并新建九观桥、三座桥和水泥厂三个模块局；新增交换机用户线2880线，数字中继360线；扩容交换机用户端口2576线，数字中继240线；扩容aosl宽带用户端口1440线，期末电话交换机已装容量65180门，宽带用户端口2984个；扩容小灵通基站2个，小灵通基站期末数达129个；有效的工程投入，进一步优化了网络资源，为市场拓展奠定了坚实的基础。在搞好建设的同时，努力加强网络维护和机线整治工作，全年未发生一起忙时通信全阻障碍及一起超时网络障碍，网络维护为市场经营支撑起良好的发展平台。

（七）、紧缩成本开支，倡导勤俭节约，推动后勤改革，创建市级文明单位。一年来，我和公司其他领导一道，倡导勤俭节约，压缩成本费用开支，将支出用到营销和运维的刀刃上，针对一直困扰企业的家属楼用电管理混乱问题，下定决心分表到户，集中管理，就此一项企业每年要节约电费1万余元；通过全体员工齐抓共管，分公司被评为市三星级文明单位。

（七）、强化勤廉意识，坚持廉洁自律。通过积极参加公司党组学习、党员民主生活会和“保持党员先进性教育”等专题教育活动，努力提高自己的政治理论水平；走上领导岗位以来，我始终以“清正廉明”四个字严格要求自己，从不利用手中权力为自己谋取个人私利，始终做到不义之财决不伸手，不该拿的坚决不拿，坚持光明正大、公私分明。廉洁自律，我注意从点滴小事做起，真正做到“自重、自省、自警、自励”。

回顾一年多来的工作，取得成绩，离不开同志们的大力支持，

在此表示由衷的感谢，同时我也清醒的认识到自己还存在着一些不足之处。如对政治理论、电信专业、经营管理等知识的学习和实践还要加强，对基层的工作还要进一步深入，工作方式方法还有待进一步细化和完善，保存量工作还未取得实质性进展，渠道建设需进一步深化，业务拓展的思路还要进一步解放等等；我将在今后的工作中充分予以重视并切实加以解决，为企业的发展做出自己更大的努力。

如上述职请各位领导和同志们评议，并提宝贵意见。

## 企业负责人述职报告篇十

（一）加强全员消防知识培训，增强全员消防安全意识。

xx开福万达广场店入20xx年9月27日开业□20xx年7月进入影城以来，携着共同学习的理念，共组织消防安全类培训6次（桐梓坡一次，解放路一次，开福店四次），参训员工120人次；组织消防疏散、灭火演练1次，参演员工50人次。目的就是为有效做到影城消防安全管理工作，发动影城每位员工去参与监管，让影城每一位同仁都熟知消防知识、消防法律、法规、公司消防安全制度，懂得安全事故发生的危害性，懂得消除排查隐患；懂得如何自救、逃生，如何组织疏散。影城上下全体同仁共同认识到没有安全，就没有效益；没有安全管理，就没有工作保障。

（二）完善影城消防安全管理体系，建立健全影城消防基础台账。

（三）、抓队伍建设，为保障有力

影城进驻至今，从一开始我就始终狠抓保安队伍建设，在我的带领下完成了各项工作任务。影城开业筹备阶段对影城区域范围内的安全管控，施工人员施工安全及施工质量的监督□20xx年9月26日成功完成董事长见面会安全保卫工

作□20xx年9月27日成功完成xx开福万达广场开业现场安全保卫工作□20xx日10月8日影城也湖南卫视联合主办《爸爸去哪儿》现场直播首映仪式的现场安全保卫工作，影城开业至今在影城各部门的精诚配合下，在影城总经理的正确领导下未发生一起，也无影城员工操作不当引发安全事故。

#### （四）突出事件

20xx年9月12日凌晨22：50左右，影城安保主管接到夜间影城值班安保员电话汇报，影城4号厅消防通道外消防栓被人打开，渗漏到地面，对荧幕及音响危险极大。安保主管一边告之处置方法，一边向影城总经理做紧急汇报，立即通知总包公司到场，并打车赶往影城，影城总经理及安保主管，先后赶到影城，对地面的积水进行处理。整个战斗在2：30左右取得胜利，荧幕音响也未受到任何损伤。

20xx年10月4日集团安监部领导钟怀霆对本影城各类安全预案检查及当日影城总值班在位于、安保人员考勤表进行检查指导，并给予肯定。

20xx年9月26日下午王建林董事长在影城2号厅与所有员工见面并合影留念，影城安保主管高度重视，安排15名安保人员来确保董事长见面会安全工作，并派专人全程陪同。

#### （五）开业前期消防安全工作落实

完成集团安监部开业前安全检查工作，影城存在4项重大安全隐患10个一般安全隐患，对集团安监部检查出的问题进行跟踪销项，现至今任有一项重大安全隐患未销项（大堂地面智能指示标志），完成《公共聚集场所开业前消防安全检查合格证》的送检工作并成功取得证书。影城开业之前影城内消防设施设备存在多数问题，灭火器配备不起，消防通道堵塞、通过与项目公司及强度公司沟通，强盾公司给予配备110个灭火器，申购消防器材，布置影城内灭火器、呼吸器摆放位置，

影城内消防设施设备编号，防火门的维修工作。

- 1、更加全面、系统的了解、掌握消防安全管理工作。
- 2、更加注意自身学习和综合素质的提高。
- 3、工作作风、工作效率，更加严格要求自己。
- 4、一个团结的、有凝聚力的、肯于学习的、敢于承担责任的团队，没有完成不了的工作。
- 5、从事消防安全管理工作，始终牢记，消防安全管理工作来不得半点虚假，个人的工作失误、渎职，给公司带来的不仅仅是损失和影响，给同事及顾客带来的更有失去生命的可能，自身不仅要受到法律的惩罚，更大的是受到良心上愧疚与煎熬。

1、完善影城消防安全管理体系，建立健全影城消防基础台账。

建立健全库房的基础台账的建立、重点部位基础台帐建立、用电电器、设备的基础台账建立。

2、完善影城消防安全检查工作。

b□坚持做好周消防安全检查工作。做到每周联合放映技术部、营运部对影城范围内进行消防安全检查工作。

c□坚持做好月消防安全检查工作。组织由影城总经理、放映技术部、营运部及安全管理小组其他成员在每月25日前对影城范围内及重点部位的消防安全管理情况进行联合检查。

d□坚持做好重大节日及重大活动前的安全检查工作。在重大节日及影城区域内的重大活动的前7天，对影城所有范围进行安全检查工作，检查内容及标准依据日常检查标准进行检查。

并进行记录。

### 3、消防联动测试工作。

继续与商管保持紧密联系，确保每月消防联动测试能够顺畅开展，对影城范围内消防设施、设备运转情况做到有效管控，对出现故障设备、设施能够及时得到维修。

### 4、消防培训工作

a□安全部制定影城年度消防培训计划，由各部门协助培训实施。

b□培训有人员签到记录、培训考核试卷，对培训结果进行监测。

### 5、月度安全评估例会工作

a□坚持召开月度安全评估例会，由影城总经理主持，各部门负责人员及安全小组成员参加。在月度安全评估例会中应报告影城存在的安全隐患问题，对于公司内部可以解决的问题，落实到相关责任人定下时限解决。

### 6、消防疏散演练工作

制定有针对性的消防疏散演练预案。包括演练的时间、人员、物资需求，配合部门、各部门的职责以及演练步骤，特殊情况处理。对消防疏散演练预案演练的内容对各部门进行培训到位，并进行培训记录。

1、院线安全管理工作，正已科学、系统、完善、严谨的步法在前进，而各地影城，在招聘新安保主管时却遇到困难，如何对后备人才的培训、储备，希望公司能够予以考虑。

3、为更好的达成工作目标，希望获得的培训及相关支持。

4、企业不会因为安全而崛起，但会因为安全而灭亡，希望在以后的`工作中公司能够重视安全工作的危害性，并给予更多消防安全知识与实操培训。