最新中国联通述职报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

中国联通述职报告篇一

20xx年4月我侥幸的参加联通公司，成为一名平凡的客户经理，从始至终我一贯以颓废的热忱勤勤奋恳、谨小慎微奋战在工作的第一线，客户对我工作的必定，便是我工作动力的源泉，所以我回报客户的是：客户的每一件小事，都是我的大事。下面，我就将到岗以来的工作环境，向各位带领作个简要报告请教，以接纳大家评断、斧正：

我在本年四月份参加联通大家庭，新的工作带来新的挑衅，经过议定参加交易知识的培训，不懂就向带领和同事请教，让我的交易知识获得敏捷进步， 同时也为今后的工作打下了坚固根本。

蒲月份，攻高计谋活动拉开序幕。最终在全省的摸底打围评比中，我地点的小组经过议定精密互助获得了前三名优秀成绩，并获得公司带领的称道。在此次活动中我紧张针对大学教职工展开交易开辟工作，在这期间我与财大和华农片区的带领建立了精良的互助干系，联合校园客户的实际环境，为客户供给行之有效的办理方案，自动展开cdma的销售工作。

酷热的九月，校园迎新工风格起云涌。根据经理的安排，我紧张当真迎新现场合有物料的配送和办理。为了让紧急的迎新工作及时有序的进行，这就要求我在活动入手下手之前就做好一切筹办工作，活动以后对物料入库都要做好细致记录；为抓紧时候，更多时候是亲身搬运；为确保精确，对每种物

料都要盘点数遍。固然要起早贪黑，但我毫无牢骚；固然不能到现场参加一线的销售，但我更能时候感觉到与战友们处在联合战线上。此次活动让我更加明白了后勤保险和团队互助的紧张意义。

十一月，竞聘。与交易本领强资格老的同事们处在联合入手下手上，多少让我有些紧急。本着对岗亭的酷好之情参加竞聘，带领的珍视让我能连续搏斗在客户办事第一线。昨日的艰苦造就了本日的光辉，昨日的考验凝集成了本日的刚强。在今后的工作中，我将连续进修和鉴戒其他同事的工作经验，立足岗亭，结壮的工作，为联通做出新的更大的贡献。

努了力，流了汗。不管此次述职可否经过议定，我将一如既往地办事，一如既往地为人，也盼望带领和同志们一如既往关心我！

中国联通述职报告篇二

公司领导：

你们好！

充满机遇和挑战的已然过去，一年以来，在公司领导的正确带领和兄弟部门的密切配合下，我带领**公司全体员工，以“转变观念，提高素质，直面竞争，强化服务”为中心，发扬“团结拼搏、务实高效”的精神，经过不懈的努力和奋斗，较好地完成了公司下达的各项指标和任务，提升了**的新形象。下面，我就200*年的作一汇报，请领导们审议。

一、200*年

1、综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

1-12月累计发展用户数是：**户；净增用户数是：**户，与

同期净增用户数相比较，增长了**；数据业务1-12月累计收入为**万元，完成全年任务**万元的**，与同期累计开帐相比较，增长了**。

2、进一步巩固集团客户市场阵地，积极拓展集团客户领域。在市公司的统一安排下，结合公司的各项优惠活动，利用我们的’直销队伍，针对容城区域内各服装厂、村委会等，进行业务宣传及业务推广，截至12月份，重新签订了g网**家□c网**家大客户，共计发展用户***户。通过业务宣传活动，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

3、进一步深化自有营销渠道作用，树立竞争优势，效果明显。200*年以来，为深化落实自有营销渠道作用，搞好渠道建设，我与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到自有营销渠道的重要性，深切感受到只有共同努力，凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

二、中存在的问题

200*年的已经过去，一年来的得以提升，业务的发展跃上了一个新台阶，这些首先归功于是市公司的领导，归功于我经营部全体员工的努力。我作为县分经理，自然做了一些，但是冷静的反思一年的与学习，对照其他县分的成绩，与市分领导的期望还有较大的差距，我深感到以下几点不足：

1、至今为止□cdma业务还未拥有较大市场份额，各项业务未能均衡发展。在公司整体发展上□gsm业务要好于cdma业务。在gsm业务方面，我们拥有较大的用户群，但由于欠费用户较多，资费政策偏低，致使人均arpu值偏低，导致了增量不增收，收入降低。要想解决这个问题，提高公司收入，我们必须加强高端用户的发展，同时也要使我们所发展的用户成为忠诚用户。这就需要我们加大用户的维护力度，发展一个

保留一个，对离网用户加大挽留力度。从而带动收入的不断增长。

2、与员工们联系和交流的机会较少。加强领导与员工的沟通，员工与员工的沟通，是一个团队成员之间增进了解、化解矛盾、理顺情绪、统一思想、达成共识的有效渠道。我在今后的中，要在加强与员工及时沟通的基础上，树立服务意识，多深入基层，多倾听一线员工的心声，努力营造和谐、团结、平等、愉快的环境，增强企业的凝聚力和向心力，为生产经营活动顺利开展排除障碍，提供有力的思想保证。

三、200*年重点

200*年是业务发展关键的一年，发展任务十分紧迫，为此，我们要紧跟省分、市分步伐，结合我经营部的实际情况，因地制宜的发展公司业务，确保全年的各项指标顺利完成。

1、开展市场调查，抓住机遇，制定并落实切实可行的营销政策。坚持有效益、有区域、有重点的市场优先发展策略，加强对校园市场、厂矿企业市场的分析研究，积极探索，实施有针对性的营销政策。

2、加强经营分析，做好经营的效果跟踪与评估。充分利用渠道支撑系统，做好每月营销活动的经营分析和营销效果的跟踪与评估，为下一步营销活动理清思路。

3、加强绩效管理和渠道建设，提高部门经理的综合水平。完善和实施收入服务责任制，不断完善绩效管理体系，细化kpi考核指标，突出关键业绩指标，层层落实考核。加强渠道建设，充分发挥渠道支撑系统在营销活动中的作用。

，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的流程，

详细的计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

过去的一年，中国联通**在上级领导的支持和帮助下有了长足的进步，各项从根本上得到了提升。新的一年新的开始，我将以创新的勇气、刻苦学习的精神，推动我经营部业务发展、内部管理百尺竿头更进一步。

《中国联通分公司述职报告》来源于网，欢迎阅读中国联通分公司述职报告2rv

，树立企业在营销渠道建设方面的形象。

5、加强内部管理。针对现状，要求各部门制定出有序的流程，详细的计划，作到责任明晰。任务到人，设立互相监督的机制。

过去的一年，中国联通**在上级领导的支持和帮助下有了长足的进步，各项从根本上得到了提升。新的一年新的开始，我将以创新的勇气、刻苦学习的精神，推动我经营部业务发展、内部管理百尺竿头更进一步。

《中国联通分公司述职报告》来源于网，欢迎阅读中国联通分公司述职报告2rv

中国联通述职报告篇三

xxxx年即将过去了，回顾在吉林联通工作的几年，我感到公司的管理水平在不断提高，业务在迅速发展，新的技术层出不穷，竞争优势在不断扩大。为适应公司发展的需要xxxx年我部门根据总部文件，抓紧进行mss项目建设工作。下面，就这几年的工作情况，我做一个概要的汇报。

一、前段工作小结

1、技术管理工作

在吉林联通省分公司负责的技术工作主要情况如下：

□1□xx年，负责数据机房的搬迁。当时情况很复杂，设备、电源（包括ups电源）、线缆（信号、信令、语音）等种类繁多，如果不是对技术、业务和工程把握得较好，搬迁的费用、周期、质量都难以保障。在这种情况下，我经过认真、缜密的分析和周密的工作安排，经过两周的准备工作，在我和同事们的共同努力下，用4个小时准确无误地完成了数据机房搬迁任务，保证了工程质量。搬迁费用也由原来设计的69万减少到16万。在此期间，我从头到尾一直坚守在搬迁现场。该工程是第一个数据机房整体搬迁成功案例，成为全国的样板工程。

□2□xx年，在我负责的长春市内骨干网络改造工作中，原来设计的交换机房有一段63米的2.5gb/s的sdh传输。经过分析，我认为这一段网络结构不合理，无形增加了一个传输故障点，不利于今后网络维护和运行。在我主持下，通过在两侧的通信楼之间打3个电缆漕道的方式，直接将交换设备与传输2mb/s接口用电缆连接起来。这样减少了2.5gb/s的sdh传输分接/复接设备，节约了工程投资，给维护和服务质量的提高带来了极大的便利。

2、部门管理工作

xx年至xx年3月，我负责数据部的工作。

在这段工作期间，我带领部门的同志，每年都如期超额完成总部下达的计划任务，在数据部工作期间得到总部的3个锦旗，强调部门同事之间的团结，部门员工们树立了高度的责任感和使命感，促进了省分数据业务的发展□xx年3月，根据工作

需要，公司调任我担任增值业务部经理。

在我上任的时候，短信业务的投诉，一直是省分非常关注的问题。当时的短信业务投诉高达6.000次/月。每次有关的经营分析会都会提到这个问题。我知道这个情况后，立即着手处理。经过分析，我采用了“投诉取样、问题分类、抓住重点、逐个解决”的工作方针。经过一段时间的努力，迅速将6.000次/月的用户投诉降低到600次/月。同时，短信业务量也迅速攀升。服务质量的提高，促进了业务发展。

在担任增值业务部经理期间，我还负责gpsone定位工程项目。同样的项目，邻省的黑龙江分公司，每个地市都建立了一个定位基准站，每一个站耗资1万元。经过对我省实际情况及定位工程项目分析，我提出了我省的建设方案。在此方案的指导下，我省只需建设4个点，每站4.000元。这样，我们只用了16.000元就完成了定位工程项目中的基准站建设任务，为项目建设节约可观的工程投资。

二、mss项目的进度与安排

xxxx年5月，我调入信息化管理办公室，任经理职务，负责组织建设mss项目。

在做这个项目的时候，根据我从事电信工作多年的经验和具体主抓“九七工程”的工作经验，我着重做了以下几项工作。

1、总部项目规划和技术规范的掌握与落实；

2、试点单位的学习与调研；

中国联通述职报告篇四

我就20xx年第一季度的工作情况从以下几个方面向各位领导作简要汇报，请大家评议。

一、努力学习理论知识，提高自身内在素质

维护工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高素质。在日常的工作中，我十分注重理论知识学习，不断提高维护技能，除了认真专研设备厂家提供的技术资料外，还经常利用我们的网络优势收集一些相关技术资料，通过理论学习，对自己所在的岗位有了更加深刻的认识，能够为动力环境监控系统的施工管理和维护管理制定出科学的方案。古人说，三人行必有我师。身边领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。身边的每位同事都是我的老师，他们中有的是技术专业的专家、有的是计算机方面的高手、有的是专业的技术能手。正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高。除了专业技术知识学习外，我还积极参加了新联通移动营销业务培训，加深了对g网的了解和认识。

我已在公司奋斗20多年，历经了邮电局、电信局、电信公司、网通公司到新联通的体制转变，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

二、加强思想品德修养，陶冶自我情操

在平时工作中，我与公司多个部门和专业相关厂家都有工作联系，我始终牢记自己是中国新联通的一员，言行举止都注重约束自己。对领导，做到尊重服从，令行禁止；对同事，做到谦虚谨慎，宽以待人；对用户，做到严于律己，自重自爱；对合作单位，讲诚信促共赢。一句话，努力做到不轻慢，不张狂，不自傲，注意用自己的一言一行，维护领导的威信，维护部门的形象，维护公司的利益。

三、总结成绩查不足，欲求再上新台阶

我永远不会忘记领导和同志们对我工作的大力支持和协作。我惟一的回报方式就是努力地工作，兢兢业业、任劳任怨。

对领导所安排的工作，我从不讲任何客观理由和条件努力完成。多少个节假日，多少个不眠夜，我都是默默无闻、自觉自愿地投入到工作中。通过自己勤奋努力，圆满完成了第一季度的工作。

6、请厂家技术人员对综合监控值班人员进行gd动力环境监控系统操作知识培训两次，使值班人员对新系统有了初步认识和了解。

除此之外，还积极主动配合其他部门做好支撑工作，在方案制定和工程实施做好全套支撑服务。虽然常常感到身体很劳累，耳边的白头发增加了许多，但我的心情始终是舒畅的。每当我的工作得到领导和同志们的认可，每当看到自己的努力对联通事业的发展起到了一定的作用，那种成就感，那种自豪感是任何语言也无法表达的。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

四、展望未来谋新篇，鼓足干劲再创佳绩

总结过去成绩斐然，展望未来信心更足。第一季度的工作为本年度开了一个好头，对第二季度工作有了很好的借鉴和指导作用。

第二季度除了积极完成领导布置的工作任务和日常维护管理外，还要重点完成以下几方面的工作：

1、本季度完成综合楼新增电源和空调设备接入vc动力环境监控系统；

4、做好宽带畅通工程gd动力环境监控系统二期工程准备工作；

五、结束语

作为维护部部门的一名老员工，我有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，确保保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，无论遇到任何困难，自己都要想办法去克服困难。在和部门其他同志工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。总体上讲，在第一季度工作上取得了很大成绩，这是我们团结奋斗、共同努力的结果，从本人所处的角色看，可以说是称职的。

总而言之，我可以问心无愧地说：自己尽了心，努了力，流了汗。在今后工作中，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往地支持我！

中国联通述职报告篇五

我就20xx年第一季度的工作情况从以下几个方面向各位领导作简要汇报，请大家评议。

维护工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高素质。在日常的工作中，我十分注重理论知识学习，不断提高维护技能，除了认真专研设备厂家提供的技术资料外，还经常利用我们的网络优势收集一些相关技术资料，通过理论学习，对自己所在的岗位有了更加深刻的认识，能够为动力环境监控系统的施工管理和维护管理制定出科学的方案。古人说，三人行必有我师。身边领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。身边的每位同事都是我的老师，他们中有的是技术专业的专家、有的是计算机方面的高手、有的是专业的技术能手。正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高。除了专业技术知识学习外，我还积极参加了新联通移动营销业务培训，加深了对g网的了解和认识。

我已在公司奋斗20多年，历经了邮电局、电信局、电信公司、网通公司到新联通的体制转变，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

在平时工作中，我与公司多个部门和专业相关厂家都有工作联系，我始终牢记自己是中国新联通的一员，言行举止都注重约束自己。对领导，做到尊重服从，令行禁止；对同事，做到谦虚谨慎，宽以待人；对用户，做到严于律己，自重自爱；对合作单位，讲诚信促共赢。一句话，努力做到不轻慢，不张狂，不自傲，注意用自己的一言一行，维护领导的威信，维护部门的形象，维护公司的利益。

我永远不会忘记领导和同志们对我工作的大力支持和协作。我惟一的回报方式就是努力地工作，兢兢业业、任劳任怨。对领导所安排的工作，我从不讲任何客观理由和条件努力完成。多少个节假日，多少个不眠夜，我都是默默无闻、自觉自愿地投入到工作中。通过自己勤奋努力，圆满完成了第一季度的工作。

6、请厂家技术人员对综合监控值班人员进行gd动力环境监控系统操作知识培训两次，使值班人员对新系统有了初步认识和了解。

除此之外，还积极主动配合其他部门做好支撑工作，在方案制定和工程实施做好全套支撑服务。虽然常常感到身体很劳累，耳边的白头发增加了许多，但我的心情始终是舒畅的。每当我的工作得到领导和同志们的认可，每当看到自己的努力对联通事业的发展起到了一定的作用，那种成就感，那种自豪感是任何语言也无法表达的。说句实在话，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的最好方式，也是一个人实现人生价值的唯一选择。

总结过去成绩斐然，展望未来信心更足。第一季度的工作为本年度开了一个好头，对第二季度工作有了很好的借鉴和指导作用。

第二季度除了积极完成领导布置的工作任务和日常维护管理外，还要重点完成以下几方面的工作：

1、本季度完成综合楼新增电源和空调设备接入vc动力环境监控系统；

4、做好宽带畅通工程gd动力环境监控系统二期工程准备工作；

作为维护部部门的一名老员工，我有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，确保保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，无论遇到任何困难，自己都要想办法去克服困难。在和部门其他同志工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。总体上讲，在第一季度工作上取得了很大成绩，这是我们团结奋斗、共同努力的结果，从本人所处的角色看，可以说是称职的。

总而言之，我可以问心无愧地说：自己尽了心，努了力，流了汗。在今后工作中，我将一如既往地做事，一如既往地为人，也希望领导和同志们一如既往地支持我！