

# 2023年书店述职报告 物业经理述职述廉报告(大全10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 书店述职报告篇一

我是xxx□从商场xx年开业至今担任物业经理一职□20xx年是商场发展进程中极为重要的一年，在这一年中，在集团董事及商场姜总带领的领导班子的正确领导下，完成了各项安全管理目标，作为一名的物业经理，感谢企业给予我极大的鼓励以及莫大的荣誉，让我在工作中不断学习、不断提高自身的业务能力及素质，下面就是20xx年度我的工作汇报：

这一年，作为一名物业管理者，我始终与班子领导及全体员工团结协作，带领员工艰苦奋斗、努力工作，不断强化管理、规范运作。作为一名管理者，我一心把精力用在管理上，以严格的工作要求去安排、布置、检查各项工作，排除各类安全隐患，杜绝事故的发生，为公司的安全生产保驾护航。

20xx年，我商场人员减少。但我们物业部克服种种困难，完成了一个又一个艰巨的任务。例如：门前大理石台阶和地砖，往年都是找专业人员付费维修，我们偷师学艺，认真钻研，今年在人员少的情况下，我们自己完成了维修、更换任务，并且质量很好、耐用，为公司节省了开销。还有商场内照明问题，原来都普通日光灯管，更换led灯管节能环保，使用寿命长，我们全体物业人员用原灯架改造安装led灯，现一期一至三楼，二期一楼还有美食城均已改造完毕。又为公司节省了一笔不小的资金。商场物业工作，面广，还杂，有安全、

消防、上下水管道、保洁、水暖、电气、房屋和商场所有设备、设施的运行和维修工作。作为一名管理人员，做到第一时间发现问题，能及时处理和解决，当日能做，决不留到第二天，我部门解决和处理不了的及时上报上级领导协助解决，我商场物业各工种维修人员和技能都有所欠缺，所以每次维修都需到现场查看，有时还需自己来完成工作。

今年，全国电梯事故频发，作为金鼎的物业经理和电梯管理员，深知电梯的安全重要性。我们用一个星期的时间对商场所有员工进行电梯安全使用、紧急救援的培训。并且发试卷进行考试，合格率达到100%。

消防安全是企业安全生产工作的重中之重，我们商场作为江源区重点防火单位，今年共接待省，市，区、街道和主管部门大小检查40余次。并在11月24日，区消防大队组织全区重点单位70余人，到我商场来参观学习，并得到了江源区消防大队领导的肯定和表扬。

以上是我20xx年述职，以后我还要脚踏实地，踏踏实实，干好本职工作！

## 书店述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

忙碌中，不觉来\_\_公司已近两月。回顾此期间工作，在营销部\_经理的带领及各位同仁的大力帮助下，开展了一些协助性的工作。现将有关情况、自我之不足及今后工作方向简要述职如下：

### 一、主要工作完成情况

- 1、跟进、协助\_经理与客户的谈判，带领客户现场考察土地。
- 2、前往\_\_区、\_\_区与\_\_区的部分楼盘进行调查摸底。取得了第一手\_\_市目前房地产销售信息资料，并将所做总结方案移交于吴经理，由其负责市场调查报告的编写。
- 3、协助、落实办公区域上墙资料与项目介绍手册的设计、制作、安装等，该内容已经全面完成。
- 4、按照经理的指示负责制定土地转让流程、地块确认流程、地块价格确定流程以及下一步开发公司运作所需要的各项流程。该流程经过总部企划部的专业指导已经进行优化，目前严格执行中。
- 5、在\_经理的要求下负责项目活动纪念册、内部走廊上墙资料等宣传推广内容的策划与设计。目前，活动册的制作将近完成，内部走廊上墙资料的收集正在待\_\_办公室给予提供。
- 6、团购住房需求信息收集表、住房需求信息收集表的内容设计，以便于科学收集报头市民的住房需求，该表已经初步完成，待经理审核。
- 6、完成领导所给予的其它临时性工作，比如：制定单项工作总结表、对\_\_年下阶段的部门工作做总体布局、收集\_\_市房地产政策等。

## 二、自我之不足

- 1、关于性格，我无法对其定论优劣，\_\_企业一般倡导儒家礼的文化，\_\_人相处尽管内心有斗角，表面却都是好的，这一点在\_\_的官僚里面表现的淋漓尽致。但作为一个现代化的企业，要有突破性的发展必须消除此种心态，八仙过海，各显神通，且处处以整体利益最大化为原则。相比之下，我工作过的两家大型南方企业，并没有复杂的内杠，能够充分体现

个性与能力，自我开始接触创新思维要求比较灵活的推广工作，更明显感觉到了个性与创新思维的提高，作为\_\_第二大服装企业推广部(即企划部)的负责人由于每天面临复杂的对外推广及客户交际，锻炼了我由原来的做事小心翼翼到后来的有较大魄力。目前给同事留下有歧视他人感觉的原因可能源于此，但相信大家随着时间的推移会理解我的，因为我不想成为做事缺乏魄力的人。

2、社交方面，可能由于之前与南方发达地区人相处时间比较久，形成了只注重工作而不注重交际的处世方式。自进入\_\_后，深感有些不习惯，喜欢与人有水平的交谈，尤其不愿在领导面前表现自己，自认为给客人留下较好的职业素养胜过对其夸夸其谈的演说。但北方人豪爽的性子决定了许多，下一步注意改进。

3、可能由于成长经历的原因，对一些话语比较敏感。在与人相处上，一直以比自己优秀者为榜样，从中享受知识增长的乐趣，这既源于性格本性，也有前期领导的影响。它在帮我提高自我能力的同时，也淡化了一些友谊，今后需要逐步调整。

4、在工作细节上缺乏细致，往往细节成就输赢，这一点在今后工作方向加以修正。

5、欠缺房地产行业实践经历，通过近来阅读一些房地产书籍及有关资料，对行业通路有了方向性的理解，但细节还有待实践。

### 三、今后工作方向

1、手续办理在\_\_经理的规划下，由本人与收储中心共同合作操作对土地各项手续的办理，由于之前没有此方面从事经历，因此，在做的过程中要处处留意并记录各项细节，做好下一步工作计划，与收储中心\_\_经理通力合作，并及时就工作进展

状况向\_经理汇报。制作一些如可行性报告等重要的文件时要站在营销和市场的角度及总负责人的高度统筹策划，决策度伸张有弛。

2、形象推广尽管之前在\_\_集团时就开始接触并负责品牌推广工作，但由于房地产行业投入资金巨大，操作细节与服装品牌推广有一定不同，相信在大方向上应该是一致的。因此，必须持谨慎乐观的态度，谨慎决定细节，乐观把握尺度。近期推广思路：

a.选择几家广告策划企业作为战略合作伙伴，该策划单位不分地域限制(做实地考察)，以较强的策划、平面表现实力及成本最优为原则。

b.广告制作尽量完全本地化，选择并备案几家实力强的广告制作合作公司，作为战略伙伴并及时优化。

c.年前完成对各类广告公司按照业务内容不同进行分类，每类业务的公司储备至少三家，以保持竞争和防范风险。

d.下一步广告策划公司考察内容：总人数、主要策划人员简历极其成功策划案例、公司主要策划方案、工作流程内容、创意水平、平面设计水平、信息情报收集和分析能力、房地产行业策划经验、合作态度、工作流程内容、收费情况、企业规划等。

e.下阶段工作计划及20\_\_年工作计划方案确定后，根据工作计划方案制定推广方案。软性先行，硬性跟进。最好销售前五个月做一次以新都市区、与政府合作或企业形象等为主题的软性推广，可以考虑报纸、电视、电台等，方案待定。

3、日常工作

a.协助\_经理对土地销售的跟进。

b.整合下一步开发公司运做的各项流程，并请总部企化部改进，以更加符合企业实际。

c.协助\_经理完成对\_\_市房地产市场调查方案的整合。

d.完成未完成的各类宣传资料的设计和制作。

e.加强并调整学习方向，让how大于what(因为通路略有所知)。

f.其他临时性工作作为营销部一员，做好本职工作是我对自己最基本的要求，我也深知领导对本人工作的期望，能在\_总、\_总及\_经理的指导下做出些许成绩或对企业有所贡献，是我努力的方向和初衷。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

### 书店述职报告篇三

尊敬的董事长□x总，x总，亲爱的家人，大家好！

转眼间一个月试用期已过，在这一个月的时间里，充分的感受到，公司领导和家人对我工作上的帮助和支持，生活上的关心和照顾，心灵上的接纳和包容。使我能够更加清楚的认识自己，定位自己，为做一个合格的项目经理而奋斗。

为什么做

时光如水，光阴似箭，看到公司营业额蒸蒸日上，同事们的激情和斗志，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断的超越自我，实现梦想和人生的价值。

## 做什么

以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识。

熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在工程方面安排了更加完善的工作流程和计划。作为公司的一名工程项目经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。

自己毕竟是刚来公司不久，从哪个角度讲都还是处在起步阶段必须在工作中不断的提高自己，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要参加公司内部的专业技能培训和爱无界心灵成长培训，等学习科目，全面提升自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距，在不断的学习中提高自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

以提高工作效率为根本，在坚持原则和遵守公司新的规章制度基础上保证完成工作的标准和质量。

以强化服务质量为目标，以协助赵总工作为主，安全施工，文明施工，为公司赢得更多光辉形象和品牌价值。

己所不欲，勿施于人。树立良好的形象为动力。俗话说的好：喊破嗓子，不如做出样子，作为一个项目经理，如果在台上说的一套，台下做的又是一套，就会对领导和同事造成非常

不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求他人做到的，我自己首先坚决做到，要求他人不做的，我带头不去违反。什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成各项工作任务。

怎么做

以下职责以协助x总工作为主，以公司的总目标为核心。

一 确保项目目标完成，保证客户满意。

制定项目阶段性目标和项目总体控制计划，项目总目标一经确定，项目经理的职责之一就是将总目标分解划分出主要工作内容和工作量，确定项目阶段性目标的完成和总目标的实现。

同施工方，监理方，厂方保持密切沟通，获取工作量和工作要求，保证在预定时间内完成目标。

把握工程质量，进度，安全。

经常与施工方进行沟通、与甲方保持亲密联系，及时与甲方进行技术沟通和交流，解答及反馈甲方的技术问题。

二 注重自身修养，努力做好表率。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。



三是严格约束自己，力求做到严谨，坚持和开放。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，控制奢侈浪费。

### 三 时总结，及时调整

项目部定期组织进行对施工安全、质量、进度等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

### 存在的问题及下步打算

回顾一个月来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在工作中取得了一些进展，但

也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单，在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在技术水平和组织管理能力上有待进一步提高，再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向公司领导和同事们学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习技术和理论知识，不断提高自身的综合素质和工程质量。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在本年度的目标中再上新的台阶，更上一层楼贡献出自己的力量。

## 书店述职报告篇四

20x年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代

企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

## 一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总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策略与发展蓝图，建立健全公司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，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，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。对公司一起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，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

## 二、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

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。

“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，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员工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杆作用。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，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，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、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

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，

绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性和创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。

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、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，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，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，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

## 书店述职报告篇五

各位领导、同志们：

根据市公司统一安排，下面由我代表我个人及\*\*县分公司班子对20xx年工作进行述职。

首先对我的职责范围进行简要阐述。作为分公司的总经理、党委书记，我的工作职责主要有八个方面：

一是主持鸡东县分公司全面工作，对公司管理、生产、经营、服务等结果负有完全责任。

二是负责组织贯彻执行党和国家的路线、方针、政策。带头执行省公司党组的各项决议、上级的有关规定及企业的各项规章制度。

三是认真贯彻省市公司经营方针、策略，不断提高企业员工素质，确保完成上级下达的各项质量指标。

四是负责抓好企业的经济工作，包括企业的发展规划、中长期经营方针、发展策略及阶段性目标的制定和实施，重点把好政策关、风险关和决策关。

五是负责抓好企业的技术革新、技术挖潜和技术改造，不断提高通信能力。

六是负责有计划抓好员工学习业务知识，不断提高全体员工的技术业务水平。

七是负责抓好企业的思想政治工作和企业文化建设，加强员工队伍教育，提高员工队伍素质，强化各项支撑和服务工作，为全公司树立良好的企业形象。

八加强党风廉政建设，处理重要群众来信、来访、投诉，按政策解决好群众的意见和要求，支持各种社团组织工作。

根据以上职责权限，现对20xx年全年工作述职如下：

20xx年，是公司经历营销体制改革，完成内部结构调整，迎接新一轮通信竞争挑战的一年。一年来，我在市公司及各级领导的带领和指导帮助下，紧密团结公司党政班子成员，依靠公司全体员工的智慧和力量，对内坚持求真务实、埋头苦干的作风，强化生产经营管理，打牢企业生存根基，努力营造团结向上、奋发有为的企业环境；对外发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间，积极培育有利于企业持续发展的市场体系，使\*\*县通信分公司经营、维护等工作取得了长足的发展，为我公司在下一轮竞争中，决胜20xx年打下了坚实的基础。

一、企业综合实力显著提高，经营指标呈攀升态势。

20xx年，经过公司全体干部职工的艰苦努力，公司完成业务收入x万元；增幅%，居三县(市)分公司排名前列；固定电话放号\*\*户，渗透率达到%，列市分公司第二名；小灵通发展\*\*户，全年收入万完，占总收入比重的%；宽带用户本年净增\*\*户，完成年计划%；业务收入万，增幅达到%，列三县市分公司第一位；公话话吧全年发展\*\*户；固定电话隔月欠费率达到；整体服务水平进一步提高，规范化服务、亲情服务等服务工作在全公司得到了深化。社区经理制、农村统包责任制得到了推广。通信市场得到了巩固，共签定大客户合作协议家，楼房管线

协议签定90余家，虚拟网协议1家，确保了大客户流失率“0”的记录。铁通反争夺全年累计户，使铁通公司电话占鸡东县固话总数控制到%，有效的遏止了铁通公司的发展。10060全年有理由投诉为“零”；实现了全年各项工作和业务发展的全线告捷！

二、公司领导能率先垂范，班子凝聚力和企业战斗力显著增强。

在日常工作中，我们班子能坚持做到对市公司党组负责，对企业负责，对员工负责。

在企业中大力弘扬求真务实精神、大兴求真务实之风。公司领导班子成员坚持深入基层、深入实际、深入一线。在市场竞争关键时期，班子成员打破分工，坚持冲在市场最前线，挑重担，负重责。班子成员一年中多次深入基层调研，亲自参与市场竞争，分片包保生产运营单位经营工作，包大客户、包小灵通业务发展、包零次户启动、包固话反争夺指标，与员工共同在市场竞争中模爬滚打，同甘共苦。

同时，我们还坚持民主集中制，发挥班子整体功能。班子成员能在领导班子内部讲政治、讲学习、讲正气、讲大局、讲团结、讲稳定，共同营造既有集中又有民主、既有纪律又有自由、既有统一意志又有个人心情舒畅的生动活泼的氛围。同时，针对企业发展改革中出现的新情况、新问题，积极探索，大胆创新，不断改进工作方法。班子成员在工作上相互配合，生活上相互关心，充分发扬民主，尊重每一位班子成员的意见，发挥每一位班子成员的作用，集中集体的智慧发挥合力。一年来，\*\*县分公司领导班子成员彼此信任、相互尊重、相互理解、相互支持，既有分工、又有合作，形成了良好的工作氛围，使公司领导层的凝聚力 and 企业的整体战斗力得到了明显的增强。

三、营造稳定环境，夯实产业格局。

一年来，我从加强形势任务教育入手，积极向员工讲清形势、明确任务，研究制定措施、消除制约发展瓶颈，在公司上下形成了同心同德，共谋发展的良好局面。广大干部员工关心企业的前途和命运，考虑企业的生存与发展，主动为企业的生存献计献策，积极为企业的发展出力流汗。我们以市场策划、市场营销、线路维护、物资供应、服务监督、5个业务板块构建起的企业新架构，经过一年来的实践、运行，基础得到了很好的稳固，各业务板块经受住了市场的严峻考验，正在向我们订立的结构化、服务规范化、经营地区化、维护本地化、供应时时化、效益化的目标稳步迈进。小灵通、固定电话放号等新旧业务一举扭转了营销被动防守的局面，实现经营发展全线\*的局面。全年发展小灵通\*\*户，鸡东县移动通信市场鼎足之势已初步形成。

#### 四、加快“三高”实施步伐，努力提升核心竞争能力。

年初，我公司根据\*\*县市场现状，确立将企业做大、做强，以高服务、高效率和高技术水平为标准，建立提升我公司核心竞争能力的支柱体系[]20xx年，我积极与上级主管部门和\*\*县相关政府部门沟通、联系，努力做好论证工作，组织经营、维护两部门的得力人员，全力以赴加快实施步伐，截止2020xx年末，我们公司共发展固定电话\*\*户，完成年度计划的%;小灵通\*\*户完成年度计划的1.5%;宽带发展\*\*户，完成年度计划的%;公话话吧全年发展\*\*户;签定大客户合作协议家，楼房管线协议签定\*\*余家;在优质服务和一流技术的得力支撑下，成功策反用户户。

#### 五、注重营销策略变换，增添企业竞争后劲。

坚持以市场需求为导向，立足自身实际，确定了以业务发展谋求企业持续发展的主线，主动寻求各阶层用户，利用各地区不同的物质、文化需求，从中选出突破点，发展企业业务，扩大市场占有率。在20xx年各项任务的分解上，我一改以往按人头直接分配的做法，通过对各部门营销能力的预前估算



和社会各层面的接触广度的了解，直接明确规定各部门的业务发展比重，从而使我公司各部门均能成为独立的攻关实体，有力的保重了各层次用户的通信质量，在降低欠费率、降低零次户和发展固话、小灵通、宽带等业务上收效甚大。为企业扩大竞争优势，添加了重重的砝码。

## 六、实行计划性管理，努力降低成本。

一是严格执行物资采购报批制度，很好地杜绝了计划外采购。采购或房屋改建、维修中坚持比质比价。二是在房屋维修问题上，我们能自己解决的就自己解决，能自己干的就不用雇别人，大大的降低了企业成本。三是加强了资金的使用和管理，重点加大可控费用的控制力度。

## 七、集聚资源、挖潜增效。

一是着手农村市场，我要求维护部门要对任务进行分解细化。从社区经理到支局长、再到内外勤员工及营业人员全部落实了挖潜任务，向网络要空间、向网络要效益，做到千斤重担大家挑，人人头上有指标；二是制定了具体的工作方案，统一行动。首先，各农村支局员工各包个的片，除自己努力工作外，还要发动各自然村的代办员、代收员、营销侦缉员，积极行动起来发展固话用户；其次，我们要求各内勤临时员工也要提高服务质量，做好后勤保障和基础服务工作。除在营业厅开展优质文明服务外，还要在本单位外部提高服务质量，扩大服务环境，无论在休息时间还是吃饭时间，都要做到随到随办，来有问声，走有送声，让用户到我公司办里业务时有到家一样的感觉。

在县内市场，我们所讲的挖潜增效主要是在移动通讯上进行角逐，我们首先打出了“话费合算不合算，单向收费是关键”的宣传标语，提高用户选择率。而后，对全县所有小灵通机站进行全面优化，提高用户通信质量。大量清理零次户，启动零次启。提高可再生资源，将零次户比例由年初的%控制

到了，下降了\*\*个百分点，使小灵通用户群质量大大提高。

## 八、健全社区体制，加强清欠力度。

一年来，我指导经营人员和各社区经理，加大了清欠力度。对不同层面的低端欠费用户采取了以法清欠、以情清欠，取得了良好的效果。对个别信誉不好的个体商户，以法清欠为主，向法院提出诉讼请求，以寻求法律上的支持和援助。另外，由于社区经理制度的出台和深化，使清欠工作直接与社区经理的利益挂钩，促进了公司员工的清欠热情和加大了员工个人的清欠力度，使各社区内的小额欠费能够及时清回，有效的降低了欠费率□20xx年，我们共清欠万元、降月欠费率控制在%以下。

## 九、满足用户需求，拓宽市场空间。

20xx年，我们在积极完成市公司下达的生产任务的基础上，市场空间有了更加广阔的拓展，服务工作有了明显的提高。第一，完成了由特\*服务向人性化服务的过度。作为综合竞争实力名列前茅、位居全县之冠的我公司，如何在新形势下继续保持通信业务快速发展，稳定市场，实现收入增长与业务发展速度相协调，是我公司几年来执意探索并努力完成的重大课题和任务。在长期的经营实践中，我认识到，营销和发展的核心是以人为本。在这方面，我首先是以加大形象宣传力度为首要，选准个性化服务宣传载体，引导社会各阶层树立新的通信观。其次是创新个性化服务方式，要求各级营销员在攻关时要以“情”为主，把通信公司的真亲关爱落实到千家万户。再次是我认为，实现人性化服务的关键是建立高素质的营销队伍。

所以，一年来，我在抓服务工作时，主要先抓完善教育培训制度，不断提高窗口人员适应竞争形势的能力。因为只有业务精，才能服务好。为提高全体全体窗口员的业务素质和适应竞争的能力，使员工充分了解企业现状及业界发展趋势。

我们还制订了较为完善的职工业务培训、激励制度，采取能者为师、互帮互助、班组长授课等形式，鼓励职工互帮互学，并经常选送员工参加市公司举办的营业技能、宽带业务、计算机维护等各类培训班，组织职工收听其它公司先进经验与通信服务、公司法等讲座。同时，我还要求公司各部门每月进行一次业务知识测试和业务练功比赛，在公司形成了“你追我赶，人人争当岗位多面手”的良好学习竞争气氛。第二，完成了硬性服务和柔性服务的过度。为进一步强化企业服务形象，减少服务工作的“中间环节”，为企业形成一条最短的指挥链，使各级工作人员的工作效率和服务意识进一步提高，用户之间的关系进一步拉进集中解决日常工作中指挥重叠、服务目标不明确、服务方式相对教条等问题，结合其它分公司一些先进经验，我于年初对公司营业厅的营业员配置进行了重新调整，使我公司的工作效率和服务水准明显提高。

我还针对目前公司内部以规章制度为中心的刚性管理推出了柔性管理模式，以人为中心，根据当前的企业价值观、企业文化和精神氛围对各项工作进行人格化管理，从而达到了把组织的意志转化为个人行为的自觉行动，掀起了一轮新的服务竞赛热潮。第三，外部市场体系继续得到稳固，并建立了新的合作伙伴□20xx年，我们以良好的服务，在继续维系鸡东县公、检、法、金融等行业老朋友合作关系基础上，寻找并构建了新的客户群体，缩放营销和“特”型服务的推出使我在鸡东县大客户市场上的占有率仍保持%，在中、低端用户的占有率始终保持%以上，共签定协议\*\*个，签定楼房管线协议\*\*个，确保占有率达到%。

回顾20xx年工作，成绩的取得与市公司正确领导、鸡东县分公司党政班子成员的团结协作、全体员工的辛勤付出密不可分。我在做好本职工作的同时，也在反思自己，工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的：

一、管理力度应进一步加大。认真总结一年来的工作，公司的生产经营管理还有一些不尽人意的地方，特别是宽带、小

灵通投诉逐渐增多，暴露出了我们在互联网知识、小灵通知识及服务质量管理上的盲区，向我们敲响警钟，出示了黄牌。因此，全面优化管理手段和和提高企业服务水平，成为我20xx年抬高工作标准，重点努力的目标之一。

二、与同志们联系和交流的机会较少。加强领导与领导的沟通、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。我在今后的工作中，要在加强与党政班子成员及时沟通的基础上，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、愉快的工作环境，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、工作方法有时简单，遇到急事不够冷静，不能十分客观地处理问题。几年来的工作实践，使我深刻体会到，作为一名企业的领导干部，只有深入和全面地思考问题，才能有解决问题的正确方法，只有依靠广大职工的智慧 and 力量，采取合理的方式，才能从容应对，扭转复杂局面。

四、学习深度不够。学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，猎取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。20xx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、政治理论知识的基础上，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，努力为公司改革稳定和发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

## 书店述职报告篇六

位领导、同志们：

20xx年，我在公司领导的正确指导和全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行上级部门的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真履行岗位职责，较好地完成了自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据上级领导的安排和要求，就我这一年来的情况向各位简要汇报如下：

## 一、政治思想

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好财务经理工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，特别是学好邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和十九大精神，用党的理论武装自己的头脑，提高自身政治素质，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意做好财务工作的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。

## 二、业务能力

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习财务知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好财务经理工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了党和国家的方针政策、法律法规和财务知识与技能，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

## 三、工作态度

实际工作中，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则。

具有很强的事业心、责任心，奋发进取，一心扑在工作上；每件小事都会当成大事来做；当天事当天完成，不拖拉；不计名利和得失。来往接待有礼有节，平和待人。

#### 四、工作业绩

做为公司财务经理，我根据年初工作计划，认真做好对内日常财务管理，对外工商、财务对接工作。

##### (一) 建章立制，完善核算管理

一是做好基础工作，按时上交报表。进一步加强日常财务管理的管理，完善财务规章制度和岗位职责。我在年加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照\*\*公司的精神与《\*\*公司管理制度》、《票据及财务印鉴的管理制度》、《会计档案保管制度》等，将内控与内审相结合，每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善财务管理体系。

二是组织财务活动，处理财务关系。财务部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。20xx年来，我及时为各项内外经济活动提供了应有的支持，基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，现金流量巨大而繁琐，我本着“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。

三是规范资金管理，提高专业能力。近年来，随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。我以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金预算管理办法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监

督、有考核。在费用控制方面：1. 采取定额包干的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费、线路巡视费等定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。2. 采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。

全年财务核算工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

## (二) 统筹兼顾，规整资金管理

按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。

## (三) 及时足额，保证税款缴纳

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。全年公司共缴纳税款\*\*万元。

## (四) 加强预算，做好预决算

一是依据20xx年度预算标准进行分解，积极同各部门沟通，制定20xx年包干经费。二是20xx年xx月根据总公司财务部做好20xx年度报表决算会议要求，加班加点，清理了本年度往来帐项，结算完成本年度各项成本费用开支报帐手续，为20xx年财务决算做好了准备工作。三是配合完成会计师事务所对公司调研工作和20xx年度所得税汇算工作。

## 五、廉洁工作

今年以来，我认真学习了《廉政准则》、《关于党员领导干部报告个人有关事项的规定》和《党政领导干部选拔任用工作责任追究办法(试行)》、《党政领导干部选拔任用工作有关事项报告办法(试行)》等，切实加强了党性修养和作风建设，提高了廉洁自律和自觉接受监督的意识。

通过不断地认真学习，使我认识到了党风廉政建设的重要性和紧迫性，作为一名党员领导干部，我在日常工作、学习、生活当中，严格要求自己。加强自我约束，要求自己努力做到：按守则自律，上级规定不准做的我绝对不做，上级要求达到的我争取达到，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的领导干部。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自己首先做到。不求索取，讲求奉献，珍惜公司和职工给予的荣誉和权力。通过加强作风建设，落实民主集中制原则，我认真查找和解决影响党群和干群关系的突出问题，为党、为社会、为公司做好自己的工作，为深化公司的改革、促进公司的稳定、推进公司的发展自觉贡献力量。我能按照廉政责任制的要求，坚持廉洁自律，率先垂范，严格执行上级党委关于党风廉政建设的各项规定，牢固树立廉政勤政意识，时时处处严格要求自己，时刻做到“自重、自省、自警、自励”。生活上、工作上坚持做到艰苦朴素、勤俭节约，不讲排场，不挥霍浪费。我还经常听党课进行廉政主题教育，“以案为鉴”、做到警钟常敲，筑起党员干部思想上防腐拒变的心里防线。



## 六、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

## 七、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好财务工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好财务工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强财务人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造积极向上的学习氛围。

以上是本人的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮助我工

作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

谢谢大家！

述职人：

20xx年xx月xx日

## 书店述职报告篇七

总公司领导：

首先，我很感谢在全球金融危机严重影响的情况下，却给予了我们这些人工作的机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质和发展的舞台。我想我们所有的人更就应以感恩的心来对待这份来之不易的工作。

本人有幸担任湖南分公司财务部经理，深知自己肩负的职责重大，财务部门是企业的核心部门，它的工作贯穿了企业经营活动的各个环节。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向严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的职责心和进取心对待本职工作，现就本人今年1-3月份以来的学习和工作等状况向各位经理、总经理做出如下汇报：

一、主要工作业绩

二、今后需要加以改善的方面

2、不断加强财务部会计、出纳的专业知识和职业道德的培训和学习，及时了解和掌握国家颁布的相关法律、法规以及新税法政策出台的真正好处，提高财务管理人员的综合素质。

## 书店述职报告篇八

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行20xx年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，

使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

## 二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

## 三、增强营销意识、提升销售技能,创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

工行营业部从20xx年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举；二是多年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下；三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要；认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做；二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖；三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思

想认识和营销技巧问题。

#### 四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下□20xx年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

#### 五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

#### 六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的xx届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快速、健康发展作出我的贡献。

## 书店述职报告篇九

我作为客户经理，从下面六个方面向领导和同志们述职，请予评议。

作为客户经理的我，在工作经验上有很大的不足。在做好份内工作的同时，虚心向同事学习经验，了解工作上的一些具体要求。在公司里和其他领导接触比较多，深刻体会到每个领导在工作上的的人格魅力，这是值得我去虚心向他们学习的。

我坚持的第一件事，就是全面学习、积极上进。我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。在工作上，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，工作业绩也得到了领导的肯定。而且，今后我还会这样继续严格要求自己。

我始终牢记自己是客服股的一员，是领导身边的一兵，言行举止都注重约束自己、对领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，和睦相处、宽以待人。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不充，注意用自己的一言一行，维护各级领导的威信，维护公司的整体形象。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求，客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌xx能够多获得化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，调动客户的积极性，为此我在工作特别注重以下几点：

首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使xx营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量[]xx订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指导，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力，在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责。

在今后的工作中，我将再接再厉，团结合作，努力促进我公司xx销售工作再上一个新台阶。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自己上进的一次契机，恳请大家多多批评改正。

## 书店述职报告篇十

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

与各位领导和同事一样，在20xx整整一年忙碌而又充实的紧张工作中，不知不觉的已经迎来了20xx年。过去的一年中，我经历了许多，也收获了许多。我汇报的内容包括三个部分□xx年工作总结、工作中个人存在的不足和一点感受以及xx年的工作思路。请各位领导和同事批评指正。

## 第一部分□20xx年工作总结

20xx年是公司进行全业务运营的第一年，也是我们电信正式经营移动业务的第一个完整年。作为运维部无线专业的一名员工，10年我主要的工作包括小灵通网络维护和wlan网络维护等两个方面。在运维部黄总、向总及各位领导的带领下，与各位同事共同努力，共克时艰，基本做好了无线网络的维护工作，取得了一些的成果，保障了各项业务的顺利推广，为全省完成全年收入目标做出了一点贡献。

### 一、小灵通网络维护

10年全年，在小灵通网络彻底杜绝投资，各分公司维护费用空前紧张的情况下，小灵通网络的维护面临着前所未有的压力。为实现省公司领导对小灵通网络“保障网络稳定运行，重点区域网络质量不下滑”的要求，年初的时候就制定了相应的全年工作思路，主要包括：

3、小灵通网络各项考核指标维持不变，督促各分公司继续严格执行日常作业计划，继续对小灵通网络维护予以足够的重视。

通过全省运维战线无线专业所有领导和同事的共同努力，全年小灵通网络运行基本稳定，用户流失速度也按照市场前端的计划得到了有效控制。



## 二、wlan网络维护

20xx年，集团公司和省公司对wlan网络建设和维护工作予以了高度重视，全省全年共计建设ap约120xx个，热点4000个，整个网络规模急剧扩张，尤其是成都分公司，在网运行的ap数量从几十个急剧跃升至8000个。在保证工程建设顺利推进的同时，也对网络维护工作提出了前所未有的挑战。下半年，为配合集团公司和省公司前端部门正式推出c+w统一认证业务，我们与前、后端所有部门共同努力，对维护规章制度、故障流程进行了梳理，对网络统计分析能力进行了提升，基本完成了全年维护工作目标，各项考核指标达到了集团要求。全年的wlan维护重点工作包括：

- 1、维护管理办法、日常作业计划和维护指导书的修订和正式下发；
- 3、建立全省wlan网络维护优化支撑骨干团队，进行了几项专题网络分析；
- 4、组织全省wlan网络维护一线骨干集中进行全面培训，提升网络维护技能。
- 5、通过wlan网管系统二期建设，将09年建设的ap基本纳入网管系统，实现了对瘦ap组网的监控和分析，完成与集团采集平台的联调。

### 第二部分、工作中存在的不足和个人的一点感受

20xx年，我主要负责的wlan和小灵通网络维护两项工作，基本完成了全年目标，但是，在整个维护过程中，我也存在着很多的不足：

还有就是写作能力不强，特别是ppt和各类图表的写作能力，

离部门领导的要求相距甚远。

在20xx年的工作中，上述不足之处是我需要重点加强的方面，也是我努力提升自我素质的重要方向。同时，回顾全年的各项工作，也有一些个人的感受：

4□wlan网络如何实现对evdo的补充，首要前提就是做好网络和业务流量分析，必须具备网络分析的各项工具和手段，必须结合前端发展思路，从而实现我们预期的目标。

### 第三部分□20xx年工作重点

20xx年，是中国电信全业务发展的攻坚年，按照集团公司统一部署，09年打基础、10年上台阶，11年就要创一流。而向总给我们提出的目标，在今年就要实现创一流。这对我们来说，既是压力更是动力，在wlan和小灵通网络方面，计划主要的做好以下几项工作：

四、小灵通网络做好统计分析和通报，组织厂家落实现场巡检和故障设备的保修工作，并按照集团公司统一部署，探索利用小灵通站点、电源和传输布放ap□充分盘活小灵通网络现有存量资源。

展望已经开始的20xx□相信我们这个坚强的、团结的、特别能战斗的集体，也一定能够圆满完成全省无线网络维护的各项工作，实现今年创一流的目标。等到年底的时候，也相信在各位领导的带领下和全体同事的共同努力下，也能够自豪的交出一份让所有用户满意、让集团和省公司领导满意、让全省所有同事满意的满分答卷。

以上就是我述职报告的全部内容，请各位领导和同事批评指正。