

最新副总经理年会致辞精品 酒店行业副 总经理年会发言稿(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

副总经理年会致辞精品篇一

尊敬的***会长、****社长、各位嘉宾、各位同仁：

大家下午好！

值此辞旧迎新之际，我代表全体*****人向现场的嘉宾表示欢迎，欢迎你们为我们*****的发展作见证；我代表公司向全体员工致敬，因为是你承载了*****的希望和更美好的明天；我也代表公司深深地感谢加盟店的朋友，因为是你将*****的品牌推向全国。同时，在这里我要向大家宣布一个振奋人心的好消息：在****总经理的带领下，在全体*****人的共同努力下，我们已超额完成20xx年销售目标。

20xx年，我们*****连锁机构又走过了不平凡的一年。无论是在业绩方面，还是在团队建设方面，对我们*****人来说□20xx年是挑战自我、超越自我的一年，更是丰收的一年。

20xx年全体员工发挥“敢想、敢做、敢拼”和“坚持不懈”的优良作风，共同创造了优异的业绩。同20xx年相比□20xx年我们全年业绩增长率达到110.6%，月最高增长率达到165.8%。全年各店突破历史最高月业绩总计14次。尤其值得表扬的是***店和***店。**店长临危受命、勇挑重担，带

领怡海新团队，在第一个月便以超出历史最高达6万元之多的业绩完成公司下达的目标任务。***店长王***在怀有身孕的情况下，坚守在工作岗位，和团队成员一起拼搏，刷新了*****单月单店最高业绩。

在团队建设方面□20xx年我们*****团队不断壮大，员工人数增加的同时，团队战斗力都有了明显的提升。在团队的发展过程中，一批优秀员工脱颖而出，成为业务骨干和领头人。比如：****、***、***、***、***、***等员工，都从服务顾问、导师、*****师等岗位晋升为店长、副店长。而这些领头人也没有辜负公司和团队的期望，成功的经受住了考验，克服种种困难，带领新的团队，创造了不菲的成绩。***店长自10月份上任以来，带领***全体员工，在三个月的时间里，完成了全年70%的业绩任务，并于12月15日刷新了我们单店单日业绩记录；***店长带领***店员工，在12月份再创西门店单月最高业绩；***店长带领***员工，克服地理位置等不利条件的影响，12月份以超过历史最高业绩75%的不俗表现刷新纪录。伴随着团队战斗力提升而来的，是我们服务品质的不断提升□20xx年全年，我们多次受到家长的表扬，甚至有***家长从***特意发了表扬信，对***等员工的热情服务表达了感谢。

随着高业绩和高效团队而来的是，做出优秀贡献的员工，今年的个人收入也有了大幅度的增长□20xx年，我们基层员工收入平均增加30%。同时，公司以业绩为主要依据，在20xx年年初便制定了明确的奖励政策。凭借着这项政策，我们完成业绩要求的店长将得到最高***万元的奖励。

“胜不骄、败不馁”是我们*****之所以能取得今天优异成绩的精神法宝□20xx年我们各项工作都取得了历史性的突破，但我们决不能满足于此，我们必须认真总结经验，扬长避短。为实现20xx年*****万的业绩目标，“*****全体员工有信心吗？”公司将坚持“人本”理念，在加强流程化和标准化管理建设的同时，狠抓团队建设。

20xx年，我们要坚持从成功的实践中选拔干部，坚持“猛将必发于卒伍，宰相必取于州郡”的理念，培养基层员工，通过培训提高员工业务素质，促使员工在工作岗位加速成长。我们的干部要严格要求自己，要聚焦于本职工作，深入基层，在发挥管理职能的同时，做好服务工作。我们也要从基层员工中选拔一些业务能力强、敢于坚持原则、善于领导团队的员工，通过后备队的培养、筛选，走上各级管理岗位。我们要充分发挥后备人才的选拔，使一些优秀的员工，找到更适合他们的岗位。我们的干部要坚持实事求是的工作作风，敢于讲真话，公平对待下属，避免简单粗暴的工作作风。

20xx年的成绩已成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现。我相信，没有什么能阻挡我们前进的脚步，我们的目标一定会实现！

谢谢大家！并提前祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

副总经理年会致辞精品篇二

各位尊贵的来宾、加盟商朋友和卓洋公司的所有员工们：

大家晚上好！“有朋自远方来，不亦乐乎”，让我们为远道而来的嘉宾和加盟商代表，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！今天是个开心的日子，我们又相聚在美丽的南国桃园，把盏言欢，畅想未来；今天还是个特别的日子——三八妇女节，祝我们在场的所有女同胞们节日快乐！

二十年的奋斗，二十年的耕耘，二十年的欢笑，二十年的泪水，绘成了卓洋人“生命不息，战斗不止”的历史画卷□20xx年是卓洋公司的休整年，我下定决心，进一步完善公司的各项制度，形成现代企业管理机制，为公司的系统化、统一化管理模式打下了良好的基础。辛苦了一年，再回头看看，我

和我的小伙伴们都惊呆了！业绩稳步上升，员工斗志昂扬，直营店的各个狼队，在他们领头狼的带领下，组成了统一的战斗方阵，群策群力，你追我赶，良性竞争；公司各部门也非常给力，紧密配合，为打造高效、坚韧的团队不懈努力。现在，我们已跨进了，今年将是我们大刀阔斧向前走的一年，我们将坚定不移走进卓洋特色的路线，继续深化改革，调整战略方针，用我们的勤劳和智慧去创造属于我们的未来！

每位加盟商都是我们最好的朋友。你们的努力，你们的坚持，带给了我们太多的感动。每当想起加盟商期盼的眼神，我们就不敢有任何的松懈；每当你与我们分享做业绩的喜悦时，我们比您还高兴；每当您与我们诉说些不顺心时，我们比您还焦急。各位加盟商朋友，让我们携起手来，把卓洋的事业做得更强更大，把卓洋的水晶文化根植在每一个顾客心中。

“卓凡鸿业永辉煌，洋通四海景壮观”。卓洋是个有着深厚文化底蕴的品牌。让我们共同努力，为打造卓洋百年品牌而奋斗。最后，希望大家能在这里度过一个难忘的夜晚。祝大家身心健康快乐，事业顺风顺水，家庭幸福美满！

副总经理年会致辞精品篇三

尊敬的公司领导、各位同事：

大家早上好！

今天，公司在此隆重召开20xx年度工作总结表彰大会。首先，我代表全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺！

对全体员工20xx年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工个人，表示热烈的祝贺！对所有员工家属表示春节的慰问。

过去的一年，是公司不断成长、成熟的一年。我们在胡总经理的正确领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“以人为本”的经营理念，认真贯彻公司的发展战略，正确面对金融危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了平稳发展，在不少方面取得了一定成绩，确保了产、供、销平衡发展的局面。

在此，就20xx年度制造中心的主要有六个方面的工作，总结汇报如下：

公司在下半年调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应20xx年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，生产二部5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在20xx年一定会更好。

在胡总的严格要求下，我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善，同时，公司报废处理了一大批低质板片，更换了产品包装，加大新产品的开发等一系列手段，使得产品品质普遍得到提高。例如：客户退货率呈现了逐月下降趋势；客户投诉比08年下降了54%，全年无重大客户赔付事故；品质事故次数明显减少等。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。下半年抓仓库数据管理，配置了专职

人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到99%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

09年共制定或修改了《成品出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，尤其是人事《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性起到了很好的激励作用。

公司投入资金，搭建了很好的培训平台，09年开展了人员讲授、在线商学院教学和dvd视频等综合培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。员工的学习积极性有了一定程度的提升，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于华杰、有利于社会的人。

09年除了上述几个方面工作外，还在自力更生实现了车间的顺利搬迁、人事部组织员工义务献血、资格证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们□20xx年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

20xx年，我们制造中心的工作思路是：正视困难，以完成销

售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范、确保员工队伍更加稳定。

为了能够实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

2) 在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质保证和品质策划阶段。

3) 在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4) 在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5) 在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

我们要如何才能缩小差距呢？

第一，充分利用公司提供的学习的平台，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自

傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

09年可以看到，我们的板片常出现脆、色差、厚薄不均匀问题；还有发错货、发多货及搬运损坏、不做首检导致质量事故等等问题。尤其是文件柜从08年一直到现在，1500件还没卖完，主要就是质量不好所致。事实说明，我们从产品设计到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在20xx年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“一流华杰品牌”的良好形象，满足市场销售需要。

在09年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

20xx年公司销售额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。

大家不要以为工作还是在开展，但我们是牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年里，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；进销存系统未投入使用，希望在20xx年上半年工艺科和pmc部抓紧落实，组织培训，尽快使用。

20xx年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。20xx年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加强人员进出登记，及时清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在20xx年，工艺部门□pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低制造成本而努力。

我们华普生类、五金类产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在20xx年，我们必须重视外协厂商的管理与控制□pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商□oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在胡总的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结表彰大会为契机，认真落实胡总20xx年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展的华杰新格局。

新春即将到来之际，祝胡总及家人新年快乐，万事如意，祝全体同事及家人新年愉快，虎年工作更上一层楼！祝华杰公司兴旺发达，基业长青。

谢谢大家！

副总经理年会致辞精品篇四

大家好！

新春新年新气象，蛇马精神迎新年！在2104年新春即将来临之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢，大家辛苦了！同时向广州区全体员工及其员工家属致以新春的问候，向大家拜个早年！

回顾即将过去的20xx年，广州区在全体员工的共同努力下，各方面都取得了不错的成绩。各部门及各站点严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出积极向上、团结协作、高效务实的工作氛围，管理水平日渐成熟，员工岗位技能也逐渐提高。虽然经济市场大势不是很乐观，但广州区营运情况及销售业绩还是呈良好的态势，依旧保持了健康、稳步、持续的发展，促使销售业绩稳健增长，广州区及部分站点销售业绩长期稳居公司前列，培养了一批业务强、素质硬的销售精英。

各职能部门各司其职、各尽其责，顽强拼搏，努力顺利完成了公司下达各项任务和目标，同时大大降低了各项费用成本、管理成本，提高了管理效益。同时，新组建了国内部，部门工作已步入正常轨道，为大力拓展国内业务市场奠定了管理基础。全年销售业绩顺利完成、各部门高效运作，这是全体员工共同努力的成果。在此，我再次深深感谢各位同仁长期以来为公司所付出的'的辛勤与努力。

新的一年，我们将面临着更多的机遇和挑战，公司发展转

入了机遇期和变革期。同时也是着力实施三年战略规划的关键一年，我们身上的担子更重了！在物流行业市场竞争、价格竞争激烈等不利因素的影响，以及国家政策调控的双重压力下，我们将面临着更严峻的挑战。但我们会顺应新形势、新要求、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。

我们会充分利用公司现有的优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展业务市场，突破销售瓶颈，在新建国内部支持下，促使国际业务、国内业务两辆马车并驾齐驱，齐头并进。公司管理方面，我们持续认真并贯彻“科学决策、高效执行”的管理方针，即一定要实现细节化管理目标、实现责、权、利管理体系的建立和执行，致力于提高工作效率、致力于提高员工收入待遇。同时，我们要尽力营造企业管理文化，提升员工的认同感和归属感，提升客户的知名度和美誉度，逐渐建立属于自己独特的企业管理文化、企业价值观，使公司形象和品牌逐渐提升。

总之，我相信20xx年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们广州区全体员工的共同努力和齐心协力下，广州区一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里，以新姿态、新步伐谱写广州区华丽新篇章。

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里；工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快！谢谢！

副总经理年会致辞精品篇五

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市常

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一

亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“xx-xx年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“xx年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“xx年度中国房地产最佳操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平 and 内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已

初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们□xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即

将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的

办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。