

# 最新公司总经理年度述职报告 公司总经理 年终述职报告(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

## 公司总经理年度述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

时光荏苒，20xx年转瞬即逝，回想这一年来的工作，笑声与汗水、收获与耕耘、历历在目，感慨万千。今年，是我们营业部转型发展的重要一年，曾国藩语：“人但有恒、事无不成”，经过营业部全体兄弟姐妹团结一致的奋勇努力，一系列新措施得到很好的实施，赢得了转型第一年的开门红，顺利进行了新旧运营模式的平稳交接。

总体来说，20xx年，本人能忠于职守，严于律己，大胆管理，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守当地监管局及公司各项规章制度，积极响应上级号召，在授权范围内积极开展各项工作。任职期内，恪守职责、兢兢业业，实现“无差错、零风险”目标。在全体员工的共同努力下，我部业务发展稳健，发展趋势良好。现就一年来的履职情况报告如下：

1. 努力学好专业知识，修练“内功”，不断加强业务水平素养，用专业知识为客户当好参谋，提出合规合理可行的建议，使客户的资产不断增值，进一步取得客户信任，以留住客户，稳住客户，介绍客户，开发客户，从而达到让这些客户永远是我们公司忠实的客户。

2. 在xx驻点时努力做好自己的本职工作，完成公司给我的各项考核指标和目标任务，在xx营业部没有建立之前充分利用银行这个工作平台开发业务，为公司创造价值。
3. 多开辟营销网点和渠道，广交朋友，做一些户外营销活动和其它营销开发渠道，多参与一些社会活动以达到“同流才会交流，交流才会交心，交心才有交易”的开发客户的目的。
4. 以公司的自有资源，业务优势，服务优势，多作宣传，多作沟通，合规运作，从而多从同行中开发客户。
5. 积极开发和培育一些新的期货爱好者，让他们了解期货，熟悉期货，掌握期货并参与期货，使之成为公司业务的新的增长点，也让他们从期货之中得到回报。

我们相信，本溪分公司在xx证总公司的领导下，通过全体员工的共同努力□20xx年的工作一定会取得良好的效果，为xx证总体的发展，做出我们应有的贡献。

## 公司总经理年度述职报告篇二

领导，同志们：

大家好！

“一个伟大的理想，一颗善良的心”□xx年，作为物业公司的总经理，我将从下面的问题上下功夫：

首先，进一步强化明确总经理的职责。在董事会的指导下，全面处理公司的各项事务，兼顾股东、员工、客户等各方利益在市场上竞争，同时对董事会负责。

其次，加强自身修养的提炼学习，进一步提高个人的能力，不仅要有高一瞻远瞩的经营眼光；不畏风险，敢作敢为的魄

力;允许员工出错,勇于担当的包容之心;能充分调动下属和员工积极性的人格魅力。

第三,在日常工作中,我会从以下方面具体着手:

如果不紧抓这点,那么公司即便有最完善的制度、最佳的产品、最优秀的员工、最好的企业形象,公司也会陷入困境的。在这方面,如何有效调动全体人员的积极性,帮助他们开拓市场;加强财务管理,使资金周转达到最佳状态;居安思危,严把风险关;提高服务质量意识,保证公司应对市场的能力;协调各个部门,努力使公司运作成本最小化等等,都是总经理需要关注 and 控制的。

“认真做事只是把事情做对,用心做事才能把事情做好。”只有保持团结精神的团队才会用心去做事。大量的事实证明,企业发展到一定阶段,经营的成功不仅取决于总经理,中层管理的水平也起到很大的作用。一个优秀的企业已经绝对不能再是“一个人”的企业,而应该是一个‘团队’的企业。在我们公司各个部门之间,虽然大的派系没有,但小的部门主义还是存在的。经常会出现为图本部门办事方便,而强硬的要求其他部门配合的现象出现。

因此,在实际工作中,做到善于倾听部门负责人的建议和抱怨,站在全公司的角度妥善处理,而不是一味的责备和压担子。实际工作中,大量的工作是需要部门间的配合才可以顺利完成的,当出现问题和抱怨的时候,肯定是在某个环节出现了弊端,如果不及时和妥善安置,往往会管理程序埋下隐患。还有,在完善的管理制度面前,注重发扬和提倡管理的灵活性和人性化。

在做这方面工作的时候,避免出现一味在物质面、惩罚面和制度面上下功夫,而忽视了精神、激励和人性层面。也尽量要求和引导下属勇于承担份内工作职责、善于思考的工作作风。让员工知道xx物业公司是一个公平的集体,公司可以为

每一位有志向的员工晋升机会，与公司同发展、共进步。

做到对于有才能的人要委以重任，对于那些有才干但没有机会发挥的年轻人要大胆地用。自己的工作重点在于协调各部门间的关系，检查工作进度及结果。

作为一名总经理，在处理问题的同时，更重要的是找寻这些问题产生的根源，然后去寻求解决办法。如果总经理成天被琐事困扰，就会使下属丧失创造力。在总经理的位置上，把握做什么事情都有一个整体概念；给下属一个游戏规则，一个思路，让他们放手去做，这样就可以避免总经理“一把抓”的局面。同时注意把握权力下放并不等于放弃权力，管理不是放任自流，听之任之。对人对事，应选贤举能，论事责功，一切以成果为重。

20xx年的工作重点将围绕全面完成公司的资质升级和iso质量管理体系认证，让所有的工作都有流程和程序。同时做到发挥总经理的职责之一就是管理者代表检查其运行的有效性，发现问题，解决问题。非特殊情况出现，绝对不能轻易改变已经制定的标准和规则。

部门之间的工作基本上都是互相联系的，在平时的工作中，难免会产生矛盾。而这种矛盾大部分时候都是出于要做好本部门工作的良好愿望产生的，这就要求总经理艺术的处理和平衡这种关系。

在新的一年里，我将在集团公司的领导下，在物业公司董事会的带领下，与班子成员和全体同志们团结一致，扎实工作，聚精会神抓学习，精雕细刻抓管理，发挥长处，克服不足，以主人翁的精神，为xx物业公司的发展做出更大的贡献。

以上汇报，如有不当之处，敬请董事会各位领导批评指正。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 公司总经理年度述职报告篇三

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□xx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xx省建设厅文件精神，以及□xx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xx□xx的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。

## 公司总经理年度述职报告篇四

xx公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待

管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年xx公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为%，同比下降了个百分点。

## 公司总经理年度述职报告篇五

领导，同志们：

大家好！

今天对我们集团来说是个盛大的日子，在这里我代表总裁办向辛苦工作的各位员工表示由衷的感谢，大家辛苦了。这一年，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，完成企业总产值xx亿元；招揽任务xx亿元；全年人均劳动生产率达到xx万元；员工的年均收入xx万元。企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来工作，主应有以下几方面：

1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。

2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁

的赞赏。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量逐步攀升。

二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

三是团结合作伙伴，和xx传媒□xx汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过xx社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，这一年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己

家人。

总结我个人工作，离上级应求与企业发展还有一定差距。表现在我们企业管理行为、员工的个人行为与企业经营管理理念之间存在很大差距，业务能力还不够强、执行力还不够高。事物发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不快速提高学习的能力，企业难以展开腾飞双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与企业领导班子一起带领全体员工的深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内一系列问题，促进企业健康长远发展。在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好建议，融入到我们企业改革各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为企业在20xx年里夺取更加辉煌业绩而努力奋斗！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日