

2023年运营工作简历 运营人员工作总结(优秀6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

运营工作简历篇一

(一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期 of 冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100*米，共计收取经营场地租赁费万元。

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设16栋单体建筑未能按前期宣传

如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

运营工作简历篇二

各位领导，同志们：

大家好

三年岁月流似水，三春奋斗尽朝晖。

我是工行所有前台柜员当中年龄最大的老同志，在____年被
评为先进工作者，____年第一次评选优秀服务明星时，我十
分荣幸的第一个被评选上了，这不仅仅是对我工作的肯定、
赞同和认可，也是对我的鼓励和鞭策。我变荣誉为动力，变
动力为压力。在我接柜的岁月里，我用成绩捍卫荣誉，爱护
工行的荣誉就象爱护自己的生命一样，焕发时代青春，书写
美丽人生。在刁蛮的客户面前，我认真细致地做好他们的工作。
三年来，我发展、稳定优质客户百余人，转存、留存、
续存三千多笔，余额达千万元，并且做到了常年无投诉，我
感到无比的欣慰和自豪。在过去的三年里，我爱岗敬业，爱
行如家，舍小家、顾大家，识大体、顾大局。

____年，在前台柜员人员紧张的情况下，我放弃了15天的公
休时间，一心扑在工作上，我对工作积极认真，诚诚恳恳，
任劳任怨，无私奉献，严格要求自己，努力地不断地提高自
己，在前台这个光荣而艰巨的工作岗位上，有一份光，发一
份热。用我辛勤劳动的汗水，托起三尺柜台前那片蓝蓝的天，
我决心再用更优质、高水平的服务，托起三尺柜台前一道美
丽的彩虹。我把固定的三尺柜台当做人生的旋转大舞台，放
射我的青春，示展我的才华，铸造新的辉煌，树好我行的新
形象，用勤劳的双手，努力的写好人生的每一步，为工行的
发展唱颂歌，为工行人续写新的诗文和篇章，让前进中工行
再创佳绩，再创辉煌。

老牛明知夕阳晚，不用扬鞭自奋蹄。

我的工龄到了黄金时段夕阳红的关键时刻，迎着朝阳叙夕阳，
携手共度好时光，为工行的发展锦上添花，我更加努力奋斗。

谢谢大家！

运营工作简历篇三

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将几个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

一、“5个一”的成绩客观存在

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近____家;渠道客户掌控力为80%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

运营工作简历篇四

一、目的

- 1、以时令水果为主推产品，使本店快速打入电子商务市场，从中分一杯羹；
- 2、利用天猫这一平台，提升本公司的'市场占有率，并扩大影响力；
- 3、最终目的即提高销售额，使公司可持续发展。

二、内容

因是网店刚开业，所以前期任务艰巨，具体安排如下：

- 1、天猫店铺运营流程：
- 2、发展规划

一、起步阶段：

商品定位——熟悉平台——掌握规则——装修店铺——开始销售

二、推广阶段：

免费推广和付费推广相结合

三、整合阶段：

c店、代理、批发、渠道。

3、注意事项

库存保证、物流保证、图片制作、价格讨论、活动报名、资料收集等前期安排

三、我方的优势与劣势

优势：1、自有品牌，在华东地区已有影响力，品牌优势

2、公司物流方便，供货稳定，仓储优势

3、公司在长三角地区，人群密集，受众较广，地理优势

应对方法：

1、虽然水果不占优势，但是仍有市场，而且电商发展迅速，未来一定有更广阔的空间等待我们。所以前期应以零售为主，后期以批发零售相结合，开拓更多的渠道和市场。

2、店铺新开，可以多办一些吸引流量的促销活动，降低利润，用以吸引顾客，提高排名所有的劣势终将转化成优势，我们唯有用真诚去服务顾客，用承诺去保证质量，用行动去证明自己。

运营工作简历篇五

时光转瞬即逝，伴随新年钟声的临近，紧张、充实的202_年即将过去。即将迎来光明灿烂、充满希望的202_年。转眼间就到了年底，这_个月是我人生旅途中的重要一程，我和同志们一起生活、学习和工作，彼此建立了深厚的友谊，同时在实践中磨练了工作能力，使我的业务能力有了很大的提高，当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的，在此我深表感谢！

我作为_分公司运营部的一员，感到非常的自豪。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

通过学习及了解对生命人寿的企业文化、经营理念有了更加深刻的了解。生命人寿以“携手提升生命价值”为理念，以“诚信、创新、高效、共享”为经营宗旨，坚持精心管理、稳健经营，充分发挥人才优势和经营优势，以最优的产品和最佳的服务在激烈竞争的寿险市场上赢得了一席之地。

俗话说：“活到老，学到老”在这种优秀的企业中就更加严格要求自己，努力地提高自己，使自己跟得上公司的发展。加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践，通过学习提高自己的业务知识和技能。加强学习要在行动上落实，我是一名新员工在保险知识和技能上还很欠缺，所以工作中针对自己的本职工作，系统的进行学习，对业务知识的了解和掌握，让自己尽快的熟悉工作，少走弯路。

我在客服的岗位是电话回访及保全岗，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。这段时间学习了电话中心规则、个险保全规则、个险保全操作流程、团险综合查询流程、新单回访原则及流程、回访话术的学习、投诉处理流程、服务标准等。并多次参加总公司组织的电话保全会议培训、保全、条款等方面的考试，考试成绩优秀。客

服务部在多次总公司组织的考试中成绩优秀，并受到领导的表扬。

从开业初期到现在个险、银行险的需要回访电话共计一件，共打出电话多通，回访成功率在90%以上。对保全件受理和录入的操作可以熟练并准确的完成。在完成日常工作的同时，对总公司和营运部的日报、月报表的完成能做到保质、保量。但在工作中也存在了许多不足之处，有时遇事急躁影响了工作质量，由于工作经验的不足处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，需要学习和改进的地方还有很多。

本人遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。尊重领导、团结同事、对人真诚、人际关系和谐融洽，在学习方面可以自觉的完成领导布置的学习任务，把部门集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加部门集中组织的学习活动，另一方面根据工作的实际需要，自学知识不断吸纳新的知识。在工作方面可以认真做好职责范围内和领导交办的各项工作。主动完成各项工作任务。

由于我们是新开业的公司经验还不是很多，这就需要加强与兄弟公司的沟通，发现问题及时解决，吸取别家的长处积累我们的经验。在一些数据提取方面，有时会有许多相同的数据，这就会造成统计数据的不准确，希望it调整系统使数据提取准确。

在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作贡献，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。

运营工作简历篇六

时间：7月1日-8月31日

需要支持11w天猫开店费用

主要工作内容及步骤：

1. 申请公司
2. 签合同的一些细节问题
3. 了解代理的具体扶持政策
4. 申请天猫专卖店

具体工作细则：

3. 了解代理的具体扶持政策
 - 1) 经销款的最低订货量，货量不同是否进货价格也不同
 - 2) 是否有返点类的政策
 - 3) 是否有营业额级别的区分，达到不同营业额拿货价有无区分
 - 4) 是否可以提供岗位的培训资料，产品以及专业技能
 - 5) 经销款的出货期
 - 6) 是否可以提供进货发票，如何开具
 - 7) 定制款的概念，有无售价要求，以及一般的拿货价区间
 - 8) 残次品退换货政策
 - 9) 聚划算及其他大型活动的具体扶持政策
 - 10) 公司对分销店内策划活动的政策

11) 是否可以提供所有的产品拍摄图片

12) 是否可以提供钻展，直通车推广素材

13) 专卖店是否同步旗舰店上新

有无一对一，或者专门针对天猫加盟商的客服。

第二阶段：正式投入运营

时间：9月1日-10月30日

达成目标：100000元月营业额

主要工作内容及步骤：

1. 策划店铺开业活动，确定主推单品及单品活动
2. 与设计外包商协调页面，并制作出第一版页面
3. 调整推广工具，前期以刷单和直通车为主
4. 列出客服部的kpi以及培训，工作流程
5. 冬季主推货品规划
6. 经销款补货
7. 策划双11活动

具体工作细则：

1. 策划店铺开业活动，确定主推单品及单品活动

主推单品初步定为xxx为代表的旗舰店，的主推款，配合单品

活动：收藏店铺减5元，赠送运费险等单品活动；店铺整体活动以秋上新主题为主，配合会员招募为辅，设立旺旺群，从一开始就留下老顾客，进群可领取优惠券。

2. 与设计外包商协调页面，并制作出第一版页面

需要出一份具体的货品陈列以及页面结构计划以供外包商制作页面，本页面主要包含店铺首页，店招，店招按钮，描述页关联部分，描述页左侧设计，分类页标签设计，风格以旗舰店为参照，结合店铺自身的活动相结合。

3. 调整推广工具，前期以刷单和直通车为主

刷单主要以直通车流量平衡转化率，刷单平台选为群内，每天配合1-3单；

直通车图片需要找人脉，以张为单位付款，初期测试好图片，才开始进行推广；

直通车前期投放词语主要以相关品牌词，周边相似品牌词以及类目长尾词为主，投放依据主要有两个：店铺营业额增长率，直通车roi不设上限。

4. 列出客服部的kpi以及培训，工作流程

前期客服的主要工作为售前和售后，入职之前需要从品牌方获取客服培训，产品知识资料，入职一周到半个月为试用期(试培训资料难易程度为主)，考核通过则转正；客服的kpi前期主要以响应时间/平均回复字数等一些非业绩任务指标为主的数据考核点；工作流程主要是：接待流程/快捷回复语句/加群流程/售后接待流程/退换货流程等。

6. 经销款补货

补货标准：日销量稳定在20件以上；距离过季还有最少1个月时间；近期销量呈上升趋势；按照补货后的毛利和转化率，计算roi□原则上不亏本即可补货。

第三阶段：全店经销过渡阶段

时间：11月1日-1月20日

达成目标：300000元月营业额

主要工作及步骤：

1. 列出各岗位kpi□工作流程，以及岗位职责，产品培训
2. 销售目标：打造出一个定制千款，两个旗舰店主推的500款
3. 第一个冬款定制款计划
4. 清仓计划
5. 完善客服部的工作流程，提升一个客服主管
6. 搭建店铺内老顾客框架，提升客户体验，增加店铺sns元素
7. 制定全年任务计划
8. 春款第一季度任务分解，产品，流量，销售目标计划

具体工作细则：

1. 列出各岗位kpi□工作流程，以及岗位职责，产品培训

新员工较多，美工/推广/库管，在员工入职之前，准备好相关的培训资料，主要包含：产品知识培训，所属岗位的岗位

职责培训，工作流程培训，这些资料的来源主要有：旗舰店，外援，以及公司员工总结。美工的kpi数据化难度较大，因此考虑从任务完成度入手，薪资水平参照海报制作能力，及郑州平均水平来指定。推广的kpi主要以推广工具的点击率/流量成本/roi三方面权衡入手，薪资水平为3000左右。两名库管职责前期不宜分的太细致，考核数据主要有：店铺dsr发货速度，包裹发错率，质量问题退货占比三方面入手。