

最新售后经理述职报告(大全10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

售后经理述职报告篇一

20xx年度被轻轻地翻过，新的一年开始了。回顾过去的一年是团结务实奋斗拼搏的一年。我是xx年7月任职财务部的经理兼会计职务，我的主要工作职责是财务核算、财务监督、财务预算控制、财务预测与分析。对于任职的自我评价是：热爱本职工作，积极进取，具备了一定的专业技能，良好的职业道德，和一定的职业判断能力。xx年度，在公司的正确领导下，我能够按照会计制度和公司的有关财务规定，认真地履行职责，圆满的完成了年度的各项财务工作，起到了一定的控制、参谋、带动的作用，推动了公司整体工作的发展。

1、完成了年度的会计核算工作。对公司的经营活动、预算执行情况、极其结果进行了连续、系统、全面的记录和计量，为编制会计报表提供了有质量的财务信息，也为公司正确决策作了积极的前提准备。

2、完成了年度会计监督工作。建立和完善了公司人员与业务事项；会计事项和审批人员、经办人员、财物保管的职责权限相互分离、相互制约的内部牵制制度，从而保证了公司的经营活动在法律、法规、制度容许的范围内进行，为公司投资者提供了真实完整的会计资料，维护了告诉正常的运作秩序。

3、完成了年度月度财务预算和控制。建立了公司现金预算、费用成本预算、营业收入预算、部门办公费用预算审批体系。

起到了一定的规划、沟通、协调、资源分配、营运控制、绩效评估的作用。

4、完成了月度财务分析报告12份、年度财务分析报告1份。对公司的财务状况和经营的成果进行了客观的评价和剖析，反映了企业在运营过程中的利弊得失与发展趋势，为改进财务管理工作和优化经营决策提供了重要的财务信息。

5、办理了其他的公司相关事务10余件。其中包括：工商年检、税务年检、银行帐户年检、卫生年检、消防年检、借款卡的审领，年度会计审计、银行借款审批等。通过办理这些相关事项，保证了公司的正常运营。

6、协助公司组织了4月□xx月的员工大会，带领员工一起学习了“社会主义核心价值观”的社会主义荣辱观；围绕着勤俭节约的主题作了成本费用的培训；以开源节流为主题的员工演讲大赛；还协助公司为新员工作了3期的企业文化的培训，在一定程度上促进了公司企业文化的建设和发展。

总之，过去的一年，在公司领导和相关部门的支持与配合下，财务人员通过努力较好的完成了年初制定的工作计划。再此我代表财务部对各位领导和同事给予财务工作的关心、支持、帮助表示衷心的感谢！

1、组织部门专业知识学习的时间和机会少，实用多、创新少。

2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性能力欠缺。

3、财务预算指标的'控制能力有待加强。

4、财务分析和预测水平急待提高。

我认为20xx年的工作蕴藏着巨大的机遇，同时也面临着严峻的挑战。获取盈利是明年重之又重的工作。我将全心全意尽

职尽责，在继续搞好财务核算的同时，着重财务控制和监督工作；在努力坚持财务规范的同时，着重推进自我创新，努力成为领导的好帮手，为公司快速的发展理好财、服好务、办好事！

我的述职报告到此结束。最后，我想把我喜欢的一句话送给大家，共同勉励，共同提高

售后经理述职报告篇二

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

自从20xx年1月3日xx汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

（一）销售主管的职责

- 1、管理销售活动，促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。
- 4、要致力于销售部的盈利。
- 5、主要监督销售部全体职员。

（二）销售主管的自我定位

销售主管应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、

分析、改善等基本原则。

（三）销售主管管理的项目

1、展厅内外的环境。展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排。工作时间内，所有销售部的人员，都必须保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。

在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列。展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上专用地毯。

车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

（四）作为销售主管，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作上的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，促进公司发展作出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家！

售后经理述职报告篇三

20xx年9月，我由xx汽车销售服务有限公司调到寿光玄武任管理部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集

团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

作为一名管理干部，做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，4月份，开始筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了

很好的效果。

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对来xx工作的简要回顾。通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家。

售后经理述职报告篇四

20xx年，对于xxx广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了這個精品的诞生。应该说□xxx商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就20xx年度担任xxx有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

自20xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员

一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路和方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体量大，工程建设复杂，地段较偏；长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。

为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在20xx年9月16日震撼开幕。并以其档次、环境的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在长沙市民心中形成了良好的口碑。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。本项目的规模较大、经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模、档次、场地最新、服务、功能性配套最齐的现代都市时

尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙xxx酒店和上海xxx饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融

合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适应当地，我们积极与政府部门取得联系，以争取政府的支持。在政府部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

公司开业以后即面临严峻的竞争，和我司同期开业的香港新世界百货采用“轰炸式”广告投放吸引大量人气，与此同时当地的竞争对手如平和堂、王府井、春天百货等都开展了一系列的促销活动，在名品、化妆品、功能缺位的情况下，经营十分艰难。但是我始终抱着必胜的信念，剖析项目前景，鼓舞员工斗志，同时制定了一系列的经营措施并实施。

1、加快名品入驻，推进商品调整

为加快一线品牌的进场，公司主动配合品牌供应商各项工作的开展，带供应商看场地、联系装修事宜、办理相关手续等等。

根据前期市场反映，针对商品丰满度不高，分布密度低的情况，在采购总部的配合下，公司对长沙、武汉两地展开了市场调查，通过对同行的考察和深入了解分析，提出商品调整方案并落实。通过和武汉中介公司接触，开始积极推进大型功能餐饮的合作事宜。

2、加大营销力度，提高公司知名度

营销始终是公司工作的重心，为扩大公司影响，公司制定了营销战略，从武汉等商业城市引进专业营销人才，为迎接12月份正式开业，开始实施一系列营销举措。同时，我们还积极向省市推荐将公司列为重点对外观光介绍单位，以提高公司知名度及美誉度。

3、制定激励机制，全面推进考核

为做到科学管理，全面调动全员的主观能动性，我和其他班子成员通过认真讨论，拟定abcd考核办法，采用经济指标与管理指标相结合，按标准对各商场、各部室实行全面考核，考核结果与个人经济收入直接挂钩。

作为一名共产党员，一名企业一把手，我时时告诫自己，必须加强政治理论的学习，提高自身素质，既要有开拓创新精神，又要实事求是，注重工作成效；在实际工作中以身作则，发挥党员的先锋模范作用。一年来，我也挤出时间认真学习了xxx□时刻对照党员干部的要求，自觉规范自己的言行，在思想上牢固树立“五个观念”，即学习的观念、律己的观念，职责的观念、务实的观念和廉洁的观念；正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失，坚持甘于奉献、诚实敬业，努力做一名称职的党员干部、敬业的企业领导；同时注重班子建设，对班子成员中长者尽量尊重，幼者尽量栽培，以诚相待，以心换心，充分发扬民主，不要权威、不搞特权，增强班子凝聚力和权威性，保证各项工作的高效运转。

新的市场环境和强烈的竞争，使本来体态大的项目更加困难重重，我深知任重道远，总结不足之处主要有三个：经营管理能力存在一定的差距，有待提高；还需加强政治学习和业务学习，认真借鉴各兄弟单位的优秀经验，拓宽思路以争创佳绩；在严格要求属下员工的同时还要多关心员工生活，营造良好的工作氛围。

上级让我担任xxx有限公司总经理，这不是权力的象征，而是

赋予我一种责任。因此，这次述职对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心接受批评，认真对照整改，加倍努力工作。虽然百联东方广场实际工作中还困难重重，但我将始终以一名党员干部的标准来严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为xxx广场的未来，奉献自己的力量。

售后经理述职报告篇五

董事局各位董事：

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下□xx超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中□xx超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年工作总结如下，请各位董事予以审议：

（一）□□xx店的改造和靖州店的停业

xx店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响□20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态□20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2—4楼的招商工作，力争靖州项目能保本运营。

（二）、市场、外围的冲击

20xx年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下□xx超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

（三）、人员“瘦身”的实施

为落实20xx年把赢利作为第一要务的工作目标□xx先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

（四）、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运工作。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该工作正在进一步完善中。

（一）、赢利目标落实到位

20xx年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

（二）、门店工作监督到位

20xx年加强了对门店的管理，门店的工作基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

（三）、企划促销开展到位

20xx年，制定并实施了《xx超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

（一）、员工管理培训不够

超市工作一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：

1、管理精细化不够；

2、有些部门执行不够；

3、各部门沟通协调不够；

4、员工主观能动性不强；

5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市

全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

（二）、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

（三）、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是xx在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

（四）、发展思路探索不够

20xx年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

（一）、着重练好内功，做好规范

20xx年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运工作的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

（二）、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对20xx年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造工作。

（三）、着重人员培训，做好人才引进工作

结合20xx年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的工作设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

（四）、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5—10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

（五）、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

（六）、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

20xx年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点工作。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与xx本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，xx在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，xx零售行业将面临一次新的洗牌，xx超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体xx人，一定会同心同德，心往一处想，把xx的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

售后经理述职报告篇六

本人有幸担任湖南分公司财务部经理，深知自己肩负的责任重大，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直严格要求自己，按照国家的法律法规以及总公司的财务制度来执行，以高度的责任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情况向各位经理、总经理做出如下汇报：

4、盘点和清查了湖南分公司自重新组建以来所购置的所有固定资产和物品，并将固定资产的使用责任落实到了部门和使用人。

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意义，提高财务管理人员的综合素质。

售后经理述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

通过岗位竞聘，我成为了我行的大堂经理。通过这两个多月的大堂工作，我感受颇多，现跟大家汇报如下：

说句实话，我刚开始担任大堂工作，心理压力很大，总感觉自己能力有限，担心自己做不好。大堂经理工作主要是要跟客户进行面对面的交流，答疑解惑，解决客户纠纷等等。而我认为，这些不是我最擅长的，但是在领导和同事们的鼓励下，特别是在我行营销导入后，我逐渐克服心理障碍，懂得利用自己的优势，尽最大的努力完成好领导安排的各项工作。

现在我已经逐步融入到这个工作中，我的心态也有了很大的转变。在每天的日常工作中，我不断熟悉所有的业务，除了基本的储蓄和对公业务外，还有像转账电话□pose机、信用卡、个人贷款等这些不在营业大厅办理的业务，我都进行了详细的了解并从中总结出一些要点，向客户解说，使他们对我行的业务有了一个大体的了解，并且愿意在我行办理。而我在解答问题的过程中，也分担了柜员的压力，每当这个时候我都觉得很有成就感。

同时在实践中我也总结出银行业竞争的法宝，就是服务+细节+高效率=成功。排队等候时间长，必然会挤走部分优质客户，那就从疏导开始做起，并且瞅准机会向一些优质客户推荐办理我行的贵宾卡，疏导他们到贵宾窗口办理；对使用银行卡办理业务的客户，推介我行自动存取款一体机以及终端机办理业务；个人汇款较多的客户，推荐其办理网上银行业务。这些都适当的减轻了前台的工作压力。

在其他工作方面，巡视大厅内外的`卫生状况，保持大厅和门

外整洁卫生。另外，每天及时的分类整理企业回单，使每个企业都能及时的拿到回单。特别是对鸿锐集团的回单，逐一按照对账单进行勾兑，确保回单完整无遗漏。同时，还要做好营业室主任的助手，确保营业室各项工作的顺利进行，做好大客户的维护与营销。在20xx年底，在大家的共同努力下，完成了1500多户的金卡治理，成功营销理财产品1750万，较好的完成了行领导下达的各项任务指标。

在这两个多月的时间，对大堂的工作虽然掌握了一些工作的方法和技巧，但仍然距离一个合格的大堂经理还有很大的距离。在新的一年里，我为自己制定更高的目标，决定从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、业务方面。要有系统扎实的业务知识，既要掌握主要业务知识，又要认识较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能详细的介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

二、营销方面。要学习营销知识，掌握营销技巧，延续营销导入的学习成果，充分利用cfe系统，做好现有客户的基础维护工作，并积极开拓新的高价值客户。

三、心理方面。大堂经理要较强的外交沟通能力，语言、举止、形体、气质应富有魅力，在性格上要热情开朗，语言上要风趣诙谐，在处理棘手问题还要矫健变通，在业务操作上要审慎负责。

总之，感谢大家在这两个多月中对我工作的支持与帮助，以及对我不足之处的宽容与谅解。在今后的一年里，我会更加严格要求自己，提高自己的履职能力，是自己成为一名业务全面的大堂经理！

谢谢大家！

述职人□xx

20xx年x月x日

售后经理述职报告篇八

尊敬的集团公司董事会：

您好！

20xx年x月x日，经xx有限公司董事会的任命，我担任xx总经理一职。这x个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，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，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾x个月来工作，主要有以下几方面：

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监、运营总监、财务总监。由于我们团队只有x个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监来完成。

注重企业文化建设，提炼xx的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

通过组织一系列活动来建设xx的大团队：组织xx高管赴xx参加摩尔拓展训练，培养xx团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰

地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

在x个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先□xx与xx有限公司□xx汽车俱乐部有限公司及xx汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次□xx与xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立x周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与xx国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时□xx正与xx酒店xx茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx成立x个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

售后经理述职报告篇九

时光如电，转瞬即逝，弹指一挥间□20xx年就过去了，在担任xx支行这一年的客户经理期间，我勤奋努力，不断进取，在自身业务水平得到较大提高的同时，思想意识方面也取得

了不小的进步。现将20xx年工作情况汇报如下：

我用较短的时间熟悉了新的工作环境，在工作中，认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自身的理论素质和业务技能，到了新的工作环境，工作经验、营销技能等都存在一定的欠缺，加之支行为新设外地支行，要开展工作，就必须先增加客户群体。工作中我始终“勤动口、勤动手、勤动脑”去争取客户对我行业务的支持，扩大自身客户数量，在较短的时间内通过优质的服务和业务专业性，搜集信息、寻求支持，成功营销xx贵族白酒交易中心□xx市电力实业公司□xx市中小企业服务中心等一大批优质客户和业务，虽然目前账面贡献度还不大，但为未来储存了上亿元的存款和贷款。至12月末，个人累计完成存款2200多万元，完成全年日均1800余万元，代发工资□ps商户、通知存款等业务都有新的突破。

客户经理是我行对公众服务的一张名片，是客户和我行联系的枢纽。与客户的交际风度和言谈举止，均代表着我行形象。平时不断学习沟通技巧，掌握沟通方法，以“工作就是我的事业”的态度和用跑步前进的工作方式来对待工作。从各方面搜集优质客户信息，及时掌握客户动态，拜访客户中间桥梁，下到企业、机关，深入客户，没有公车时坐公交，天晴下雨一如既往，每天对不同的客户进行日常维护，哪怕是一条短信祝福与问候，均代表着我行对客户的一种想念。热情、耐心地为客户答疑解惑，从容地用轻松地姿态和亲切的微笑来面对客户，快速、清晰地向客户传达他们所要了解的信息，与客户良好的沟通并取得很好的效果，赢得客户对我工作的普遍认同。在信贷业务中，认真做好贷前调查、贷后检查、跟踪调查，资料及时提交审查及归档□20xx年，累计发放贷款3350余万元，按时清收贷款641万元，其中无一笔不良贷款和信用不良产生，在优质获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证了信贷资金的安全。

在过去的一年，虽然我在各方面取得了一定的成绩，然而，我也清楚地看到了自身存在的不足。

(一)是学习不够，面对金融改革的日益深化和市场经济的多样化，如何掌握最新的财经信息和我市发展动态，有时跟不上步伐。

(二)是对挖掘现有客户资源，客户优中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。

(三)是进一步客服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己，以上不足我正在努力改正。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务宗旨意识，拿出十分的勇气，拿出开拓的魄力，夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，用“新”的工作xx实际工作中遇到的种种困难。

售后经理述职报告篇十

尊敬的各位领导，同事们：

你们好！

现在，我把自己一年来思想工作方面的情况作一汇报，请大家批评指正。

本人本着“一身正气，两袖清风”的做人原则，恪守着“公生明，廉生威”的人生信条。在办事时做到公正、公平、合理，一心为公，廉洁自律，以服众人。我常常深思：“当干部为什么？”当干部最简单的就是在党和国家安排的岗位上，尽职尽责，忠于职守，多劳多得的事要干，多劳少得的事也

要干，甚至是劳而不得的事，只要是工作需要更要带头干。在工作中就应该为企业着想，为大家着想，不能讲享受，更不能讲攀比，如果攀比就要攀比人之所长，人之所优，强化学习业务知识，熟练掌握管理技能。在享受方面，我总是低调处理，在用权方面，我更是如此，一切以能发挥领导的整体效能作用为前提，从不将自己的意见强加于别人头上，凡事三思而后行，带头做出表率。

本人在电力主业工作期间，在变电站站长岗位上积累了一些有益的管理经验，来到电力大厦这么几年下来，对宾馆业的工作程式和管理特点也有了一定程度的了解。但是，在当今科技创新日新月异的时代，特别是随着我国经济改革的不断深入，为了企业的生存和发展提高自身素质提高的需要，必须时刻注意加快自己知识的更新，以适应时代的需要，否则就有被时代抛弃的危险。在学习上我主要采取三种方法，来加快新知识的占有量，一是书海知识，二用电脑充电，三是利用电视获得知识。所谓书海知识，就是多看书。我特别喜欢看书，文学名著、专业知识、管理技能等方面的书籍是我阅读的主要内容。若让买一件好衣服多出10元钱我舍不得，但在买书上，哪怕是几十元、几百元，只要对我工作学习有帮助的书，我都愿花这个钱。我每年花在购书方面的开支虽然没有统计过，但也肯定不是一个小数目。书就是我的良师益友，虽然现在有电脑陪伴，但书还离不开我的生活，我每天看书时间不能少于30分钟，那怕再忙，就是在临睡前我也要挤时间补上，否则真的没法睡好觉。所谓电脑充电，就是利用计算机这个最先进的电子工具去获取最新的知识和信息。有人讲：“劳动工具使人手延伸，汽车轮子使人腿延伸，电脑使人脑延伸”。这确实是真理，利用电脑是成功获取知识的捷径。还有一个形象比喻说：“二十一世纪等于电脑加因特网”，这也是至理名言，因特网和电脑把全世界连成了一个整体，人类几千年历史文化和当代科学发明创造，都通过因特网公布于世。强烈的求知意识，使我把购置维护电脑列为家庭第一投资。今年以来我光是花在电脑方面的投资就有几千元，无论是工作之余，还是休息在家，我都能以最快

的方式了解当天的国内外信息。我还在因特网上建立了属于我自己的个人主页，这些年来，我真正体会到了电子时代给我们带来的益处。利用电视获取信息，我进家门第一件事就是打开电视机，每天的新闻联播、焦点访谈等新闻知识类节目是我生活中的一部分，每天的三顿饭我基本上都是与电视度过的。如果因为工作忙而耽误了看新闻，我都要想办法看重播，否则我好象失去了什么似一样。

自1997年电力大厦开业以来，我担任副总经理至今，一直以分管后勤保障部门为主。今年新任总经理到任后，前段安排我分管安全、动力、物管、客房等工作，后根据工作需要，客房另行安排由其他领导负责。所以，我干的还是老本行。这些部门有一个共同的特点，就是都不直接面向顾客，而是为服务部门作好后勤保障工作，以保证整个大厦的正常有效运转。如果说服务部门是大厦的脸面的话，那么后勤保障部门则是整个大厦的心脏，工作的好坏对整个大厦正常运转至关重要，是大厦取得良好经济效益的有力保证。

安全是企业生命，我们电力部门历来重视安全工作，对其实行一票否决制。特别是在xxxx年新年伊始的1月9日，国家电力公司即召开了全国电力系统电话安全会，我与大厦总经理到局里参加了这一会议。在会上，国家电力公司陆延昌副总经理和省公司李维建副总经理对安全工作作了详细的部署，对我们有现实意义的是，会上特别强调了第三产业宾馆娱乐业要加强消防安全管理。市旅游局及消防支队也在年初分别召开了安全会议。会议强调，安全工作要一把手全面抓，分管领导具体抓，其他领导协同抓，上上下下都来抓。我及时地在大厦召开专题安全会议，将上级部门的有关指示精神传达到各部门，针对出租部门的管理特点，我又专门召集他们传达了有关内容，并根据大厦实际提出了具体要求和措施。大厦及时组织了自查，对存在的问题及时进行了整改，如在娱乐城包厢内加装了音频报警器，对消防报警器及时进行了修复，对厨房电气线路进行了改造，保证了大厦有一个安全稳定的局面，在xxxx年，大厦没有发生过任何安全事故和隐

患。

由于大厦的设备设施已经运行几个年头了，加之存在的一些先天不足，今年以来，逐步暴露了许多问题，加大了不少维修工作量，但在动力部全体同志的努力下，还是保证了大厦动力设备的正常运转。特别是在今年11月12日，配电室事故照明电缆发生短路，造成大厦走道、桑拿中心以及三楼娱乐城等处停电。由于大厦图纸资料缺乏，给查找和处理故障带来了难度。在大厦总经理不在家的情况下，我及时深入现场，了解实际情况，与动力部经理一道，本着安全、迅速、节约的原则，制订了处理方案，经过努力，在第二天即完全恢复了正常。大厦配电设备的预试由于各种原因，开业以来，一直没有进行，给大厦的安全运行带来了隐患，每次上级安全检查工作，始终是一个问题，也是我工作上的一个心病。今年，在总经理的支持下，我排除各种困难，及时作了安排，终于对配电设备进行了一次全面预试。客房的电子门锁系统是一个江苏小企业的产品，技术落后，产品存在着一些问题，到今年上半年时，已有相当一部分门锁不能正常使用，但厂家面临倒闭，已经转产，对售后服务也没有以前那样关心。我一方面利用自己学到的一些电脑电子知识，自己想法维护，以维持门锁系统的运行；一方面多次与厂家联系，争取他们的支持，在动力部经理亲赴厂家交涉的情况下，厂家专门为我厦赶制了一部分配件，从而保证了电子门锁系统的正常使用。

物管工作今年我是头一年分管，许多事情还需要学习。物管部承担着较大的采购任务，在物管部的会议上，我不忘告诫物管部的同志们，严把进货关，做到进货来源正，货物质量好，要比质量，比价格。强调办事人员不能收受贿赂，哪怕是蝇头小利也不能沾。其次是严把验收关，货物进来后，我要求物管部经理严格检查，做到防渐杜微。要加强仓储管理，完善领用手续，堵塞可能漏洞。

客房部的工作今年虽然我管的时间不长，但也倾注了我不少

心血。客房部是我厦创收的一个主要部门，面向客人服务，在大厦的分量相当重要。在明确我分管客房部后，我立即找其负责人谈话，肯定其前期的成绩，帮助其找出工作中不足，让其安心工作，使客房部工作走上一个新台阶。在大厦确定调整客房负责人后，我为了稳定员工思想，平稳交接班，及时找各有关人员谈话，使接任者得到大家的积极支持，使其及时有效投入工作。在分管客房部短短的三个月内，我召开客房部全体员工大会三次，在第一次会议上，我提出了客房部在今年要解决的主要问题和努力的方向：即做好礼貌服务、完善查房程序、规范收银管理、加强物品考核、严肃员工纪律、完善奖惩制度、加强营销力度等七大工作任务。

回顾xxxx年这一年来的工作，我认为自己做到了政治上一身正气，两袖清风；学习上，精益求精，永不知足；工作上勤奋敬业，尽职尽责。

当然我也深知自己在工作中还存在着许多不足，需要领导和同志们的帮助和自己的来年努力。我想，在xxxx年的工作中，一定要努力做到以下三点：

1、放下包袱，抛开手脚，争当一名优秀的副总经理

电力大厦是我局投入巨资兴建的一个重要多经企业，组织把这样一笔资产交给我们来经营，我们就必须认真管理，积极工作，要力争实现保值、增值的目标，不要辜负组织对我们的重托。作为副总经理，首先是要明确摆正自己的位置，就是要当好总经理的参谋，完成好自己分管范围内的工作任务，和其他领导班子成员一道，带领大家，齐心协力把电力大厦经营好。自己一定要顾全大局，把组织、企业和广大职工的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了岳阳电业局多经企业的发展，为了广大职工的最根本利益，与大厦其他班子成员搞好团结，放下包袱，积极主动协助总经理抓工作，当好副班长。

2、严格要求，廉洁自律，做好表率

我一定要更加严格要求自己，廉洁自律，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和广大职工们的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事，做好表率，对社会上的各种歪风邪气，敢于反对，敢于抵制。

3、努力学习，提高素质和工作能力，为岳阳电业局多经的发展作出贡献