

最新建筑企业安全科长个人总结 建筑公司工作述职报告(优质9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

建筑企业安全科长个人总结篇一

今年是我进入公司的第2年，两年来，在工程实践中，在许多前辈的指导和帮助下，我的专业水平和工作能力取得了很大进步。表现在以下方面：

段到目前即将完工，我一直配合主师负责协调组织工作。获得业主的认可与赞扬，是我职业生涯中又一新的高度。在20__年面临任务多、建筑专业人手少的困难下，我带领我们设计小组其他年轻同事经常加班、不畏辛苦、走在项目前面做好方案，为以后施工图阶段打好基础。

三年的实践工作，还培养了我严谨认真、吃苦耐劳、不畏艰难的职业精神与职业责任感，设计院的工作作风也培养了我良好的服务精神与团队协作精神，这些都是成为一名合格的职业建筑师所不能缺乏的品质。在理论方面，我利用业余时间阅读了一些建筑专业和其它相关专业的书籍，由此对实践工作进行指导与反思。建筑是社会生活形态的空间语言。它反映了时代的社会形态、生活方式、社会审美取向，以及世界观等信息。

而这些内容都需要有相应的专业批评，对建设水准、建筑水平、产品品质、环境效果，及职业道德的培育和社会引导等方面做出必要的评判和剖析，同时也达到建构与提升建筑理论的目的。因此，建筑理论应与建筑实践产生互动才有真正

的价值。以上工作经历是我职业生涯的良好开端，今后我将更为坚定踏实的工作，努力进取。就以一句千古的唱吟作为我的结语：“路漫漫，其修远，吾将上下而求索”。

建筑企业安全科长个人总结篇二

配合安全员监督施工人员的施工操作规范，在现场严格检查各作业区的施工人员是否文明施工，经常巡视、检查相关动火、动电、高空作业等工作区域，现场发现问题及时解决处理，对违章的个人及施工队加大处罚力度——“杀一警百”。

目前这个项目设计图纸很不完善，很多具体的区间、节点都没有详细做法，这就需要施工员配合现场设计师一起深化施工图纸、明确施工工艺，由于设计方没有派遣驻现场设计师，这就带来了深化图纸确认的过程很困难。

进场时，自己首先就做了所管区域的材料进场计划，基本明确了材料的用量及进场时间，由于现场方案在施工过程中会有变更，所以材料的统计，作为施工员就要一直跟踪统计。甲方方面对材料的认质认价过程很繁琐，时间长，加上公司采购流程也很繁琐，耗时、耗力，一个审批流程要走很长时间，直接导致在材料采购、到场时间滞后。

项目工期紧，只有5个月的时间，安排施工队工作内容的时候，我们从很多方面下手争取一切能争取的时间，如交叉作业、增派人手、加长工作时间等。自己也经常和施工队沟通，根据现场实际情况控制各相关作业面的完成时间以及督促各个施工部位所需要材料的进场时间。争取尽自己的努力配合项目经理把工程“按时、按质、按量”完成。

与施工队长沟通各个细部节点的具体做法，本着“注重完成后的效果、省时、省料、施工方法简单”的原则监督、控制各个作业面的施工工艺。对与施工工程量变更的核查、签证，自己都做到现场实际测量、核对，准确的核算出变更的工程

量以维护公司和各施工队的权益。

现场的施工过程中随时会出现各种各样的问题，这就会涉及很多其他相关单位如：舞台机械、消防、暖通、强弱电等等，我工作过程中也本着沟通学习的原则，与各其他单位共同解决现场出现的问题，既要保证公司的利益，还要确保问题以一个最快简的方式方法解决。

积极配合资料员做好自己所管区域的隐蔽工程项目验收所需各项资料的收集，各项施工内容变更的手续和资料的收集，现在自己所管区域的施工作业面设计变更很多，自己也经常和资料员沟通，配合其收集、整理所需的各项资料。

总体来讲，在过去的4个月工作时间内，在施工员的岗位上，较好的完成了自己的工作任务，能够积极、主动的去做相关工作。在任何场合中都绝对维护公司的利益和立场。在工作中，明确属于我的工作或未明确所属人但领导安排的工作，我都能以很好的执行力去完成。

在工作中自己也有不足的地方——工作中有些具体的事情做的还不够细致，各方面的专业知识需要加强，如：水电部分相关知识、声学部分相关知识等。自己会在未来的工作、学习中拟补身上的不足，尽努力完善自己。还有就是自己正在制定一份工作中的学习计划，把工作内容分成若干部分，在这些若干项工作内容中再细化分解各个部分，从而划分出哪一部分中的哪一方面是自己弱项需要重点加强学习，哪些自己有优势的地方要突出体现，并要制定一份时间计划表，量化具体的学习提高时间以激励自己努力学习，并争取在近两年内考取国家注册一级建造师资格证。同时在工作中自己会按时、按质、按量的完成我工作职责内的各项工作内容。

公司在成长、在发展，各项体制、制度也在完善之中，我觉得自己很幸运，能进入公司并有机会通过自己努力学习、踏实认真的工作从而让自己和公司在未来的日子里一起进步、

发展。

文档为doc格式

建筑企业安全科长个人总结篇三

时间飞逝，转眼间我来股份七项目保税项目部已经半年的时间。回首这半年，是紧张的、也是充实的。在以往的工作中，我总结经验、吸取教训，付出自己的努力，取得了很大的进步。在以后的工作中我将以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风投入到工作中去。

我负责项目的现场施工、图纸相关问题处理。检查a楼号的轴线、层高控制和督促施工队伍质量缺陷的修补施工。加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围。建设工程项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在施工过程中，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和领导汇报，作到沟通、协调，从而保证了项目建设顺利实施。

我在公司和项目部刘经理领导下，在a号楼施工中，将认真的总结，深刻的反省，尽可能减少工作失误的发生。我在每个阶段的工作中勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地完成各级领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自己的业务水平。建设工程也具有时效性的特别，各种规范不断的更新和发展，我不仅需要自己不断学习，更应该主动、互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术。今后我要切实提高自身综合素质，树立自觉的学习意识，循序渐进，温故知新，持之以恒，坚持不懈，扎扎实实地学习，才能学到真才实学，才能把学到的知识融会贯通到我们的具体工作中去。

作为项目的管理人员，单体楼a楼号长，我注重控制工程的施工质量、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协

调、主动配合安全科完成各项安全管理工作，狠抓材料管理以节约工程成本。主要以下几个方面述职：

1、工程质量管理

针对出口加工区保税项目的特殊性，故工程质量要求高标准、高起点。施工前期，注重对班组的技术交底，给班组人员在思想上给予重视，在技术上了解本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。

a座作为第三个施工的单体，同时结构和b楼基本一致，严格要求木工、钢筋工、泥工班组按图纸施工，并且预留下影像资料(照片等)，要求其他单体的班组负责人上来观看，提出自己意见，并且要求其他单体按照b号楼的要求施工。此措施取得良好作用，也为了后期的施工质量带来的良好的效果□a座单体在后期的质量管理上，各分部工程达到监理单位验收，全部通过，取得建设单位和监理单位的好评。

2、施工队伍的管理协调工作

(1)施工管理员是所内最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己一定第一个到，要求大家树立高质量的标准，所以各个单体在每个隐蔽工程我都全程参加，注重过程控制，对一些质量通病控制的萌芽状态。

(2)关心同事：遇到同事有事，主动帮助替班，形成一种大家庭气氛。

3、协助安全管理工作

在工作过程中，主动配合安全员完成施工人员的安全

管理和教育工作，在建设单位的几次检查中均取得优异成绩，在历次安全检查上，都未出现安全问题。

4、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，出口加工区保税项目开工以来，我就注重和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，取得了建设单位和监理单位的一致好评。

5、协助材料管理工作

本着节约成本的原则，在实际工作过程中，严格控制原材料的控制，在模板、混凝土、钢筋的使用上，每一分钱都使用在工程上。例如小料钢筋，每层楼施工完毕，注重要求钢筋班组整理收集，在下层施工时全部使用掉。节约成本的思想，落实到了各个班组的行动中，在项目的建设节约了成本。

6、协助技术管理工作

在工作中，对施工技术要求更为严格，在工作的一年中，提出工作联系单37份，为工程的工期起了一定的作用。在工作上，遇到一些新的工作，我总是积极配合公司、项目部门，为本项目部取得了良好的口碑和深远的影响。

7、出勤情况

今年我坚持出满勤，无迟到、早退和旷工现象。单位组织的各项活动都能按时到达，积极参加。

8、思想情况

为了使自己的思想认识，政治觉悟有更大的提高，我积极向党组织靠拢，认真学习党的精神，公司的方针。注意学习新

的技术以带到现实工作中来。

9、目前存在的问题和改进计划

在取得良好成绩的同时，本人在工作上也存在一些问题。例如：一些质量通病还是存在的。

为了提高工作效率和工作质量，本人在下一阶段的施工中会着重以下几个方面：

- 1、加强各种政治学习，提高个人修养。
- 2、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。
- 3、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率，在每次工作前做好准备，不打无准备之仗。
- 4、加强与各口之间的沟通，使领导的监督工作更为深入。

以上为我个人的述职报告，希望各位领导和同事给予指教，最后，再次感谢各位领导和同事。

建筑企业安全科长个人总结篇四

20__年已过，回首过去，在公司领导的关心和指导下，我较好的完成了各项工作，在工作能力和技术水平等方面有了一定的提高。

温故知新，现就20__年工作总结及20__年工作思路汇报如下：温故20__，回望20__，感触颇深，这是我最忙碌的一年，是我启程追梦的一年，更是相山元年！

一、完成了相关的设计工作。

7月7日，我到达郴州。一个半月里，经过多次的调整和优化调整，完成了裕后街“一江两岸、两塔一街”的规划设计。

随后的日子里，领导团队共同完成了裕后街示范区设计、核心区外立面设计、裕后街酒店方案设计、裕后街戏院方案设计。团队和个人的设计水平在这个过程中也得到了提升。

二、开展了相关的管理工作。

从11月份开始，参与了设计管理。由于一、二期的设计已经完成，相关设计管理也进入了收尾阶段。接手管理工作之后，对接省建筑设计院，完成了《裕后街修建性详细规划》，并于10月21日顺利通过了规划评审会；对接郴州时代设计院，对核心区三期的设计工作进行管理。

三、积极配合其他部门的工作。

设计并不是地产开发中一个独立的环节，而是自始至终贯穿整个环节的。好的建筑、街区，需要每个环节精心营造。我积极配合其他部门的工作，将设计真正融入到街区建设的每一个阶段。

从材料甄选到工艺把控，我积极地参与各个环节，配合其他部门推动项目进程。

四、带领团队成员积极学习相关专业知识。

水涨船高，个人的知识水平和能力如是，团队的知识水平和能力如是，团队和领导的配合如是。只有不断学习，汲取新的知识，才能提升自己的水平。我立足于建设一支学习型的团队，做到团队和个人周周学，每日学，时时学。在工作中学习，在学习实践中实践。

我们是年轻的团队，更是奋发进取的团队。

五、提升职业素养和政治素养。

工作中需要知识，但更需要智慧，而最终起到关键作用的就是素养。一名大学生要蜕变为职业人，我深知“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。作为一名建筑师，我会用带有尺度和比例的眼光看这个世界，作为一名地产公司的建筑师，则需要我有更广更犀利的眼光。

作为一名共产党员，也是设计团队中唯一的正式党员。我时刻发挥着自己的先锋带头作用，工作时间最长，设计任务最重。带领设计团队加班加点，确保设计工作永远走在前面，不拖延工程进度。积极开展新项目的设计，以设计带动项目其他工作的开展。虽然只是一名普通的技术人员，但我时刻谨记个人的发展与相山同呼吸共命运，相山荣则个人荣，相山强则个人强。

建筑企业安全科长个人总结篇五

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

- 1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。
- 2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。
- 3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市

场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

- 1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。
- 2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭江苏省空白县市。
- 3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作□20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。
- 4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事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，对其他同事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努力纠正、主动承担责任□20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

建筑企业安全科长个人总结篇六

xx年，x服务中心在公司领导的亲切关怀与正确指导、支持下，作为小区负责人，时刻以身作则，与服务中心员工团结一致，

敬业爱岗，努力工作，不断提高服务质量，发扬不怕苦，不怕累的工作精神，自觉加班加点催收物业管理费，在同事们的共同努力下，较好的完成了公司的各项工作任务。现对一年来的工作如下述职总结：

与业主进行沟通，听取他们对小区各项管理工作的建议，对中肯合理性的建议，及时吸取并运用到工作改进中。并取得较好效果。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流。工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作。

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取员工的意见，尊重、团结每一个成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”。

1年来，在服务中心员工的共同努力下，各项工作目标均圆满完成。

x%□停车费xx□完成工作指标101%，装修管理费xx□完成工作指示xx□有偿服务费xx□完成工作指标xx□较好的完成了各项工作。

联系。我小区秩序维护员当班过程中，协助派出所多次抓捕作案嫌疑人。体现了当班秩序员高度警惕的责任心及积极的工作态度。

三是理顺小区业主违章乱搭乱盖、占用公共空间等住房违规装修问题。小区少数业主为图一时之便，置小区物业管理规定不顾，违章乱搭乱盖，占用公共空间等住房违规装修，在工作人员多次下户做思想工作，并通知业主整改，对拒不执行整改的业主，服务中心将有违规行为的房号上报柳南区建设局、执法局、银山街道办事处、航星社区行政主管部门。

四是积极参加物业协会小区评优工作。服务中心工作人员积极响应,以极大的热情投入到评优工作中,经努力服务中心最终取得了物业协会颁发的“环境卫生优秀奖”。

五是响应小区多数业主对于完善小区文体设施提出的意见。公司在小区内增设了室外羽毛球场,闲暇时间业主都到球场打球,丰富了他们的业余娱乐生活,也体现了物业服务中心对业主生活的关心,促进小区和谐。

六是对恶意欠费户,服务中心采取法律诉讼途径维护公司利益及交取物业费业主的权益,同时提高了小区的收费率。

七是加强对在职及新入职员工的培训。对消防应急培训、电梯困人培训、防洪救灾培训、燃气泄漏等进行专项培训,教会他们操作的技巧。

八是搞好小区绿化做好修剪、培土、防病、防虫等工作,冬季对灌木进行了过冬保护一刷石灰粉。保洁服务工作为小区的亮点之一,在减编后人员思想不稳定的状况下,服务中心做好保洁团队建设,增强员工服务意识,提高服务工作质量。

服务中心于4月设置了24个石桩,解决了因车辆乱停放,占用广场的现象。

四是丰富小区业主文体娱乐,融洽业主关系。物业服务中心5月

携同平安保险公司举行“庆六一”游园活动,2月携同柳州南国今报,航星社区举行“欢度元旦,和谐邻里”游园活动,小区业主参与热情高涨,活动现场气氛融洽。

1. 提高服务品质,细致工作中的各个环节,维修工作及时跟进,反馈业主要及时。

2. 规范化管理, 收费台帐列清明细表作到不漏。
3. 加强秩序队伍形象、思想品质教育。
4. 加强车辆停放管理、停车收费, 确保车辆有序安全停放。
5. 积极催收物业费, 把尽可能收上来的费用, 都进行催收。
6. 完善各类档案资料的收集存档管理。
7. 不断加强专业知识学习, 提高实际工作专业能力, 使业主得更加细致、周到的服务。

在新的一年里, 我将以“百尺竿头更进一步”的工作干劲, 以饱满的工作热情, 开拓创新精神, 励精图治, 开拓进取, 在公司的正确领导下, 发扬成绩, 以新的姿态、新的服务理念, 全身心为业主服务, 为公司事业的可持续发展再创佳绩而努力奋斗。

建筑企业安全科长个人总结篇七

- 1、苏北市场全年任务完成情况□20xx年, 我负责连、徐、宿地区的销售工作, 该地区全年销售xx万元, 完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长, 开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。
- 2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上, 精耕细作。以各经销商为中心, 从一个一个市场入手, 同经销商编织五洲产品的销售网络, 通过我们的努力, 和每个经销商细致沟通, 耐心做工作, 明确各家经销商经销区域范围, 做到不重复, 不恶意串货, 逐一解决售后服务等各项问题, 终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项销售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

建筑企业安全科长个人总结篇八

（一）、提高自身素质，不断的学习

今年来，我经常把自己放在公司发展建设“做大、做强”的

总体框架中来反思自己，审视自己，牢记公司的“项目管理口诀”并坚决按照执行。经常告诫自己，要想当八冶铁军，必须在工作中不断地提高自己，自身素质的强弱是关键。为了提高自身综合能力素质，我继续就读中央广播电视大学，报考全国一级建造师，继去年考取驾照后熟练掌握了驾车技术。我不断的反省，不断的完善自己，争取全面素质不断提高，在完成工作的标准上有突破，让领导放心，让顾客满意。

（二）、确保安全，保证工程进度

“安全第一”从来都是我在现场的宗旨，万一出个事故，所有的工作都白干了，所有的辛苦也都白费了。要想顺利完成工作，公司的各项规定、国家的各项施工规范、安全规程都要坚决遵守。只有做到这一点，才能称得上是对公司负责，对项目部负责，更是对自己负责。一年来，现场有不少的进度、质量、安全、成本等方面相互产生矛盾的时候，我都能坚持坚持“安全第一”的原则，坚持以人为本，对工人负责，全年没有发生过一起工伤事故□xx天泰铝厂工期紧，下雨天气居多，场地狭小，高空作业多，交叉作业多。面对从未遇到过的恶劣条件，安全问题存在巨大挑战，可最终，在公司领导的支持下，在大家的配合下，我们圆满的完成了任务，工程顺利完工。

（三）、注重原材料消耗，降低工程成本

材料的使用消耗和工程的成本高低有很直接的关系□xx项目现场所有材料都要求节约使用，混凝土和砂浆都限量搅拌，防止多余浪费，掉下的混凝土、砂浆均每天清理，回收使用。钢筋制作严格按技术员审核过的下料表，下料后剩下的1米长以上的钢筋头全部焊接使用到工程上，因此现场完工时，钢筋用量按预算节约了好几十吨。钢管、木方和竹胶板等料具绝对不允许轻易切割，多次周转使用。督促白天护厂人员不定时清理现场，回收扣件、钉子、铁丝等，减少了料具的丢失损耗。为公司节约了不少成本，创造了不少经济效益。

（四）、坚守岗位，团结下属，激发员工热情

作为总经理，更是作为一个现场负责人，一年来，我一直坚守工作岗位，虽然xx现场离我家也就200公里，但节假日我也几乎从来没有回过家。因为工作时间紧，中央电大的学习，我都没有时间参加，甚至都没有考试。报考了一级建造师，也没时间去参加考试。我常年带领员工出门在外，坚守在施工现场，没机会驻守在金昌施工，没机会回家里照顾父母和妻儿，虽然心里有些不平衡，但看到公司的产值利润在增长，公司在发展壮大，心中还是感到非常欣慰，觉得自己也贡献了一份力量，所有的辛苦努力都没有白费。在日常工作、生活中，我非常注意关心项目部的职工，并主动帮助他们解决实际生活困难，甚至给单身员工介绍对象，使大家心里话都愿意和我讲，困难事都愿意找我办。俗话说：吃饱不想家。我在每个地方都告诉食堂，必须保证每人每天至少半斤肉，让大家吃好住好，才不会想家，才有力气干活。有效的保证了全体人员思想稳定，让大家什么事都能以公司利益为重，以项目部利益为重，讲团结，讲协作，在公司领导的指导和支持下，圆满的完成各项工作任务。

虽然在一年的工作中我取得了一定的'成绩，但也存在着不足。

首先□xx地区4个仓2个烟囱，1000多万的产值，由于工程比较分散，施工作业面大，管理人员缺乏，加我总共才4个人。有时候很多事比如编制施工方案，测量、试验等都得自己亲自动手去干，分身乏术，现场管理不能面面俱到，显得不够细。

其次，自己的性格比较直，在工作压力大，面对困难多的情况下，再加上领导的不理解，有时候沉不住气，存在急躁问题。

再次，在加强学习方面自己还存在一定的差距，特别是工作一忙起来，对政治理论和文化知识方面的学习相对就少一些。今后应按照公司建设学习型企业的要求，抽时间大力加强学

习，争取在业务理论水平和组织管理能力上进一步提高。

在下一步的工作中，我要虚心向领导和其它同志学习好的工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平，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，绝不能辜负公司领导和全体员工对自己的重托和期望，为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。一定要努力做到以下4点：

1、积极工作，争当一名优秀的总经理。一个总经理的担子是很重的，其工作职责就是处理日常事务，宏观把握全局，微观处理各种热点难点，充分发挥员工的主观能动性，促进公司发展。自己一定要顾全大局，把公司的利益看得高于一切，克服消极埋怨情绪，为了公司的发展，放下包袱，积极主动去工作。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，提高管理水平。随时坚守施工现场，及时处理各种问题，为领导宏观决策当好参谋。

3、严格要求，廉洁自律。我会严格要求自己，绝不利用职权为个人谋私利，绝不干有损于集体和全体员工的事情，一定要清清白白做人，堂堂正正办事。

4、是要继续加大施工生产力度。在施工生产上，要重点突出安全、质量、进度、效益。要突出打造企业的品牌，树立企业形象。对外要千方百计地满足甲方、监理的需要，力争在新的施工领域有更大突破，创造更多的产值和利润。

最后，我相信，我有信心和决心，一定会把工作做的更好，不辜负大家的厚望。

以上述职，如有不当之处，请大家提出宝贵意见。谢谢！

建筑企业安全科长个人总结篇九

领导、各位同事：

大家好!20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢谆谆教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加热爱我的工作。一年来,我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策,积极配合销售经理做好本职工作,并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场,较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神,按照年终述职的有关要求和内容,现将一年来的个人工作述职如下:

1、苏北市场全年任务完成情况□20xx年,我负责连、徐、宿地区的销售工作,该地区全年销售xx万元,完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长,开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上,精耕细作。以各经销商为中心,从一个一个市场入手,同经销商编织五洲产品的销售网络,通过我们的努力,和每个经销商细致沟通,耐心做工作,明确各家经销商经销区域范围,做到不重复,不恶意串货,逐一解决售后服务等各项问题,终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商,能够正常发货的只有4家,空白县市过多,能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研,结合区域生活用纸消费习惯,制定了详细的市场开发方案,寻找

合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。